

El model espanyol de creixement econòmic

Antonio Argandoña, *professor de l'IESE Business School,
Universitat de Navarra*

Conferència inaugural del curs acadèmic 2005-2006

Abstract

The Spanish model of economic growth during the last few years has focused basically on household consumption. Spending above the GDP rate in general as a consequence of increased incomes has led to serious problems for many families in the form of over-borrowing. This paper shows how an economic model focussed on a high level of growth in the building sector will not be sustainable in the long term. Hence, according to the text, the private sector and construction-based growth model is not a good approach for economic equilibrium. A model based on collective investment is suggested. We will see how structural problems have appeared again. The European Union will be able to account for the satisfactory industrial recovery by using methods such as specialisation and access to new technologies, facilitating trade with other countries.

Resum

El model de creixement econòmic d'Espanya durant els últims anys ha estat centrat bàsicament en el consum de les llars. Les famílies en general han gastat per sobre de la taxa del PIB com a conseqüència de l'increment dels seus ingressos. Tot plegat ha comportat problemes d'endeutament a moltes famílies. En aquest article es fa palès que un model econòmic basat majoritàriament en el sector de la construcció no esdevé sostenible a llarg termini. Per tant, el sector privat i la construcció com a models de creixement no són una bona estratègia per assolir un equilibri econòmic. Un model basat en la inversió col·lectiva és el que es proposa en aquest text; tot i així, podrem veure que els problemes estructurals no acaben de desaparèixer. La Unió Europea serà capaç d'explicar la satisfactòria recuperació industrial, tot utilitzant mètodes com l'especialització i l'accés a noves tecnologies, i també presentant facilitats d'intercanvi amb altres països.

Introducció

Primer de tot, vull començar agraint a la Societat Catalana d'Economia la invitació que em va fer per analitzar avui amb tots vostès un tema que em sembla que té un gran interès per a la societat espanyola, i que el continuarà tenint, sens dubte, els propers anys. No pretenc, per descomptat, oferir un diagnòstic definitiu ni un pla d'acció detallat, sinó solament assenyalar els que són, segons el meu entendre, els principals punts d'interès a l'hora d'analitzar el model espanyol de creixement econòmic i la seva possible crisi.

Perquè, efectivament, s'ha dit que un model de creixement basat en el consum privat i la construcció, com el que el nostre país ha presentat en els últims anys, no és sostenible. I s'ha proposat com a alternativa ideal un model basat en la inversió en equip i les exportacions. És això veritat? Existeix realment aquest model? Està en crisi? I és viable el model alternatiu que es proposa?

Anem per parts. El creixement espanyol és satisfactori —aquest any s'espera que arribi al 3 % del PIB, i potser serà una mica més gran l'any vinent—, no gaire allunyat de la mitjana dels darrers trenta-cinc anys i, pel que sembla, pròxim al seu nivell potencial. És un bon creixement, superior al de la mitjana dels nostres socis de la zona euro i, per descomptat, més estable que als anys noranta del segle passat.

El consum, la riquesa i l'endeutament de les famílies

Pel costat de la demanda, el principal component del creixement del PIB espanyol en els darrers anys és el del consum de les llars. Les famílies espanyoles gasten de manera creixent, a una taxa més elevada que la del creixement del PIB, i redueixen la proporció del seu estalvi respecte a la renda bruta disponible. Això és possible mantenir-ho un cert temps, però no és sostenible a llarg termini —històricament, el consum privat i el PIB creixen aproximadament la mateixa taxa. Des d'aquest punt de vista, tenen raó els que diuen que el model espanyol actual, en la mesura que es basa en aquest elevat creixement del consum, no és sostenible.

Però a què és degut aquest comportament de les famílies? Anem a veure els diferents factors que influeixen en les decisions de consum, estalvi, endeutament i compra d'actius.

Primer, la renda bruta disponible de les famílies creix a bon ritme, impulsada per la creació de llocs de treball, el manteniment dels salaris reals i l'augment en les transferències.

Segon, i relacionat amb tot això, les expectatives de creixement de les rendes futures esperades són molt positives, sobretot pel que fa a la creació d'ocupació.

Tercer, les llars han pogut endeutar-se amb facilitat. El crèdit en general, i el crèdit a les famílies en particular, han crescut ràpidament, perquè la política monetària del Banc Central Europeu ha estat expansiva, i encara ho és. En conseqüència, els tipus d'interès s'han mantingut a uns nivells molt baixos, també per l'elevat nivell d'estalvi de l'economia mundial i la moderada taxa de risc d'Espanya: de fet, molts d'aquests tipus d'interès han estat negatius, en termes reals, al nostre país en els últims anys. A més a més, la competència i l'eficiència del sector financer espanyol han fomentat el crèdit a la família.

I quart, el valor de la riquesa de les llars ha crescut ràpidament en els darrers anys, empès, sobretot, pel creixement del preu dels immobles. I un volum més gran de riquesa anima a estalviar menys, a assumir un més gran endeutament i a augmentar el consum.

La conclusió de tot l'anterior és clara: el consum de les famílies espanyoles ha crescut bastant per sobre del PIB com a reacció lògica a un augment de la renda corrent i esperada de les

famílies, de la seva riquesa i del volum de crèdit disponible, i a una reducció del cost del crèdit esmentat.

Però, com ja he avançat, el consum pot créixer més de pressa que el PIB durant un període de temps potser dilatat, però no permanentment. No cal, doncs, ser un profeta per anunciar que, més tard o més d'hora, el creixement del consum privat s'haurà d'ajustar al del producte i, probablement, durant uns mesos o anys, acabarà creixent menys que el producte esmentat.

Estan massa endeutades les famílies espanyoles? Estan més endeutades que altres països de la zona euro, però no molt més. I aquest endeutament és la resposta lògica de les llars espanyoles als canvis en variables econòmiques clau. En primer lloc, tenen motius per ser optimistes perquè el seu nivell de renda creix d'una manera que sembla sostenible, i el seu nivell de riquesa creix també fins a volums no imaginats mai. I aquesta riquesa és font de renda en alguns casos (la riquesa financera, per exemple), de serveis en altres (serveis d'habitatge, per exemple) i de seguretat en tots els casos. Perquè la riquesa, en general, i l'habitatge, en particular, serveixen com a garantia de crèdits (per avançar compres, per mantenir el consum en èpoques de recessió o per fer front a situacions d'emergència) i com a fons de riquesa acumulat a llarg termini, convertible en capacitat de compra per vies molt diverses, com la hipoteca inversa o els crèdits amb garantia immobiliària.

Permetin-me que m'aturi en aquest punt, perquè em sembla important per entendre el nou paper que tenen en el model de protecció social dels espanyols els baixos tipus d'interès, el creixent endeutament de les famílies, l'extensió de la propietat d'habitatges i el creixement del seu preu. Perquè parlem sovint de la possible crisi del sistema públic de pensions, però hem de comprendre també que s'ha desenvolupat un sistema de protecció social «paral·lel», basat en un nivell de renda creixent —i també més estable i segur—, un volum de riquesa també creixent, un millor accés al crèdit, una inflació baixa i estable, que no erosiona el valor de l'estalvi financer i que introdueix un factor d'estabilitat que va mancar en el passat, i l'accés de les famílies a noves fonts de renda, que materialitzen i avancen l'augment del valor de la seva riquesa.

I tot això tindrà —ja està tenint— conseqüències importants com, per exemple, la més gran pensió al risc de les famílies, que se senten més protegides, però que busquen també rendibilitats més altes de les que el sistema financer els pot oferir en aquests anys de tipus baixos d'interès. Els mercats internacionals mostren primes de risc molt baixes, encara que això no vol dir que els riscos no existeixin. A més a més, la percepció del risc per un agent pot no coincidir amb el nivell de risc assumit per tots els agents; n'és un exemple una família que experimenta una pertorbació important —com ara una pèrdua de lloc de treball—, però que disposa de mitjans privats per fer-hi front, com renegociar la hipoteca per ampliar-ne el termini, no pagar interessos durant un cert temps o ampliar l'import del crèdit per afrontar la contingència. Ara bé, si aquesta situació es presenta en un nombre elevat de famílies, és probable que la capacitat del sistema per fer-hi front no sigui la mateixa: el risc d'un agent i el del conjunt del sistema no coincideixen.

Tornem al fil del nostre discurs. Dèiem que el creixement del consum a les taxes actuals és insostenible a llarg termini. Haurà, doncs, de moderar-se. Però ho farà d'una manera traumàtica? La capacitat d'acomodació de les famílies és, com ja hem vist, elevada. Quins són, doncs, els factors de risc?

El primer, i probablement el més important, és el manteniment de la renda de les famílies i, sobretot, el nivell d'ocupació: una pèrdua d'ingressos pot determinar la insolvència de la família o, almenys, obligar-la a una reducció important del seu consum.

Aquest risc es combina amb el segon, derivat d'un augment dels tipus d'interès: perquè les famílies que gasten intensament, que estalvien poc i que estan fortament endeutades, gairebé sempre a uns tipus d'interès variables, es poden veure obligades a reduir el seu consum si l'import mensual del pagament d'interessos per les seves hipoteques i el seu crèdit de consum augmenta considerablement.

Ambdós riscos, de renda i de tipus d'interès, incideixen directament sobre les institucions financeres. Però aquestes presenten, avui dia, balanços sanejats, de manera que no sembla probable que hagin de patir particularment per aquestes raons. A elles, probablement, les afectaria molt més una caiguda del preu de l'habitatge, un risc que no tindria efectes greus sobre les famílies, però sí sobre els bancs i les caixes d'estalvi, en particular si han d'assumir un volum elevat de crèdits morosos, les garanties dels quals es redueixen. No obstant això, els bancs i les caixes estan ara sanejats, entre d'altres raons, perquè han titulitzat una part important dels seus crèdits hipotecaris i els han venut a d'altres inversors, com, per exemple, fons d'inversions o fons de pensions —la qual cosa significa que són les persones físiques propietàries de les participacions en aquests fons les que assumeixen, en última instància, una part del risc del mercat immobiliari.

L'habitatge i la construcció

Dèiem al començament que un model basat en un creixement elevat de la construcció no és sostenible a llarg termini. Aquest creixement s'ha donat a Espanya, impulsat tant per l'habitatge com per la construcció no residencial, pública i privada, de manera que el pes del sector ha passat d'entre un 11 % i un 12 % a la segona meitat dels anys noranta del segle passat al 16,2 % el 2004.

El principal component del creixement de la construcció a Espanya és l'habitatge. I això pot considerar-se com un bé durable (com a oferent de serveis d'allotjament) o com una inversió, encara que ambdues dimensions acostumen a actuar conjuntament en molts casos.

Com a bé de consum durable, el creixement de la demanda d'habitatges a Espanya està justificat per l'augment de la renda disponible —sobretot esperada— de les famílies (a causa de l'augment de l'ocupació, dels salaris reals i de les transferències, i de la reducció o l'estabilitat dels tipus de l'impost sobre la renda), per l'augment del nombre de demandants (relacionat amb el creixement de la població, el nombre de llars nacionals i la reducció de la mida mitjana per casa, a més de la demanda dels no residents i dels immigrants, que ha crescut molt els últims anys), per la caiguda del cost de finançament (disponibilitat i cost del crèdit, ampliació dels terminis, etc.) i, principalment, pel creixement del preu de l'habitatge, que converteix en fortament negatiu el cost d'oportunitat de comprar-lo.

Com a actiu d'inversió, la demanda d'habitatges és provocada pel valor actual descomptat dels rendiments esperats. Aquest valor ha estat molt alt i creixent, tant pel baix tipus d'interès (del

crèdit hipotecari, així com dels rendiments alternatius a l'immobiliari) com per l'expectativa que aquest tipus es mantingui reduït els propers anys, o també pel ràpid augment del preu de venda de l'habitatge i l'expectativa que aquest augment de preus es mantingui o, almenys, no caigui excessivament.

Tot això explica el formidable creixement de la demanda i del preu d'habitatges i, en conseqüència, el fort creixement del sector de la construcció, animat també per una política dinàmica d'obres públiques. I, com hem dit abans, la pregunta rellevant és si aquest creixement és sostenible a llarg termini.

La resposta més probable és que no ho és. Queda molt per fer, per descomptat, en l'àmbit de l'obra pública, que pot mantenir el seu ímpetu (encara que l'anunciada reducció dels fons europeus actuarà en contra seu). Però no sembla que una construcció d'habitatges superior a 750.000 per any sigui sostenible, almenys en comparació del creixement demogràfic, l'estat actual del parc i el volum estimat de demanda insatisfeta (que ara és insignificant).

Sembla raonable, doncs, concloure que el model espanyol actual, basat en el creixement del consum i de la construcció, no és sostenible. Això no vol dir que sigui un model sense sentit, ja que, com he assenyalat abans, aquest model ha estat la conseqüència lògica d'un conjunt de canvis en l'economia espanyola, que tenen a veure, sobretot, amb l'entrada a la moneda única i la conseqüent estabilitat macroeconòmica que això va comportar, les expectatives d'estabilitat futura que s'han creat, la ràpida caiguda dels tipus d'interès i, per tant, el canvi dels incentius per consumir i estalviar, endeutar-se i augmentar la riquesa, assumir riscos més grans i utilitzar l'habitatge com a generador de poder adquisitiu a curt termini. Encara més: podria discutir-se si és lògic parlar d'un «model» basat en el consum i en la construcció, perquè aquest model no va ser dissenyat per ningú, sinó que va ser el resultat espontani de canvis en les variables fonamentals. En tot cas, aquestes variables canviaran —ja estan canviant— i el model espanyol s'hi haurà d'ajustar, potser de manera suau, potser de manera traumàtica.

Abans de continuar, hem de tractar de respondre a una altra pregunta rellevant: és viable el model alternatiu que s'acostuma a predicar, basat en la inversió en equip i en l'exportació?

La inversió en equip i l'exportació

Un model on la inversió en equip ocupi un lloc molt més important del que té ara a l'economia espanyola resulta molt atractiu per a alguns, que pensen que serà un model més dinàmic, innovador, competitiu, flexible i sostenible que el que tenim ara. Tanmateix, hi ha motius per pensar que no és així.

En primer lloc, per què hem assistit a un creixement molt baix (negatiu, durant força temps) de la demanda d'equip i programari als darrers anys? Probablement perquè en els anys de la bombolla de les tecnologies de la informació, va tenir lloc un excés d'inversió, i hem necessitat tres o quatre anys per desfer-nos de l'estoc de capital sobrer. Per tant, si el model espanyol va abandonar la inversió en equip com a element clau en els primers anys de la dècada del 2000, va ser per

una caiguda dràstica de la rendibilitat del capital (en planta, equip i programari), malgrat els baixos tipus d'interès. I fins que no s'ha recuperat la demanda de béns d'equip, l'hipotètic canvi de model no podia tenir lloc.

Però tan bon punt, ja el 2004, aquesta demanda d'equip ha tornat a taxes positives, seguim observant una debilitat duradora del sector industrial. Això suggereix que la capacitat d'oferta de l'economia espanyola no està en condicions d'atendre la demanda de béns d'equip, probablement per problemes relacionats amb la caiguda de la demanda exterior (que deu ser conjuntural, encara que no sembli un factor gaire rellevant), amb la pèrdua de competitivitat del sector industrial, de la qual parlarem més endavant, o amb l'estructura productiva del costat de l'oferta, a què també ens referirem d'aquí a poc.

Quant a l'exportació, per què presenta taxes de creixement tan reduïdes els últims anys? Probablement per factors conjunturals, com la pèrdua de ritme dels nostres principals clients a la Unió Europea, però també per altres que poden ser més duradors, com la pèrdua de competitivitat dels nostres exportadors, pel costat de la demanda, i les deficiències dels models d'especialització productiva, pel costat de l'oferta.

En tot cas, no és convenient acceptar acríticament la proposició que és millor créixer mitjançant l'exportació que mitjançant la demanda interior. Primer, perquè el PIB d'un país pot créixer ràpidament encara que les seves exportacions siguin modestes (els Estats Units, per exemple), i pot créixer poc amb unes exportacions elevades (Alemanya pot servir de model). El creixement depèn de tota la demanda, no només d'un component, i depèn també de la capacitat productiva i de la seva acomodació a la demanda. De fet, el creixement del producte espanyol ha estat elevat quan la demanda interior ha crescut a bon ritme; l'exportació només ha estat un motor important en períodes curts, i gairebé sempre després d'una depreciació important de la nostra moneda i en un ambient de recessió interior.

Segon, perquè el creixement de les exportacions (i del producte interior brut, en general) va acompanyat d'un creixement de les importacions que, en el cas d'Espanya, és gairebé sempre més elevat que el de les vendes a l'exterior. I això no té a veure solament amb la capacitat competitiva del país, sinó, principalment, amb la seva estructura productiva, els seus costos relatius i la seva disponibilitat de factors.

Tercer, perquè un país que exporta sistemàticament més del que importa tendirà a tenir superàvit per compte corrent i, en conseqüència, inevitablement, sortides netes de capitals. I aquestes dependran, principalment, de la rendibilitat esperada de les inversions i el capital en el país, en comparació de les de la resta del món. Per tant, si Espanya és un país atractiu per als capitals estrangers —i hi ha motius per pensar que això és així, almenys en vista dels molts anys d'entrada neta de capitals i dèficit per compte corrent—, el que és lògic és que exporti menys del que importa.

En tot cas, sostenir que el creixement espanyol hauria de basar-se en la inversió en equip i en l'exportació té alguna cosa de *wishful thinking*, o «pensament il·lusori». La primera ha representat, el 2004, un 11,7 % del PIB; les exportacions, un 25,9 %, i les importacions, un 32,1 %. La suma de les tres variables és, doncs, un 5,5 %. I no sembla raonable pretendre que aquest sigui el

motor de l'economia espanyola. Encara que, per descomptat, sí que sembla lògic desitjar un creixement més equilibrat, amb menys pes del consum i de la inversió en construcció i més pes de la inversió en equip i de l'exportació. Però això s'acabarà produint, tant si ens agrada com si no, i tant si ens ho proposem com si no, segons la manera en què canviïn les circumstàncies —sobretot quan pugin els tipus d'interès i s'esgoti el *boom* immobiliari.

L'elevat creixement de les importacions i la debilitat de les exportacions provoquen, els darrers anys, un dèficit comercial creixent. Això es tradueix en un dèficit per compte corrent (també quan se li afegeix el compte de capital, integrat, principalment, per transferències de la Unió Europea) elevat i creixent que s'espera que arribi al 6,7 % del PIB el 2005 i a gairebé el 8 % el 2006.

És massa elevat, aquest dèficit corrent? Sí, per comparació a la nostra història. Els últims dèficits elevats —no tan elevats com l'actual— van desembocar en la devaluació de la pesseta el 1977, en la devaluació de 1982, prolongada durant alguns mesos de 1983, i en les tres devaluacions de 1992-1993 i la recessió que va venir a continuació. I també és elevat aquest dèficit quan se'l compara amb el d'altres països (el 2006, per exemple, s'espera que el nostre sigui més gran que el dèficit nord-americà, que tant preocupa els analistes).

És sostenible, aquest dèficit per compte corrent? Probablement sí, almenys durant força temps, perquè l'economia espanyola forma part de la zona euro i s'integra en la moneda única, de manera que un percentatge molt alt d'aquest dèficit es paga en la nostra mateixa moneda, sense incórrer en cap prima de risc a causa del tipus de canvi i amb una prima de risc per excés d'endeutament exterior que no sembla que sigui significativa.

Però el fet que el dèficit sigui financerament sostenible no significa que no tingui efectes importants, sobretot en la mesura que es deu a un excés de demanda interna i a una pèrdua de competitivitat dels sectors subjectes a la competència exterior.

Per què tenim aquest dèficit corrent tan elevat? Aquesta pregunta admet dues respostes que són —han de ser— compatibles entre si. Des del punt de vista de la comptabilitat nacional, aquest dèficit significa que la demanda interior creix molt més de pressa que el producte, o dit amb altres paraules, que l'estalvi de les nostres llars, de les nostres empreses i de les nostres administracions públiques és inferior a la inversió que aquests agents porten a terme —i observem efectivament que l'estalvi de les famílies s'ha reduït i que la inversió de les famílies i de les empreses ha crescut, mentre que les administracions públiques tenen un paper pràcticament neutre. Per tant, els espanyols estirem més el braç que la màniga (això és el que vol dir «tenir dèficit per compte corrent») i ens cal que la resta del món en financii la diferència. I, com ja hem vist abans, sembla que no ens falten oportunitats per atreure aquests capitals exteriors.

Des del punt de vista de la balança de pagaments, si les nostres importacions creixen molt més que les exportacions, es podria deure a la fortalesa de la demanda interna (que creix força més de pressa que el PIB, com hem assenyalat abans), a la debilitat de la demanda externa (perquè els nostres principals clients, els de la zona euro, passen una temporada de baix creixement) o a la pèrdua de la competitivitat —a més d'alguns factors ocasionals, com la caiguda del turisme el 2004 per raó dels atemptats terroristes de l'11 de març a Madrid.

La pèrdua de competitivitat, quan la mesurem en comparació dels nostres socis de la zona euro, té a veure amb el nostre diferencial d'inflació; davant de la resta del món, hi influeix també l'evolució del tipus de canvi de l'euro enfront d'altres monedes. Mesurada amb l'índex de preus de consum, la pèrdua de competitivitat davant la zona euro des del començament de 1999 (any de la introducció de la moneda única) fins a l'agost de 2005 era d'un 9,5 %, però és probable que aquest índex de preus no sigui l'adient, perquè inclou molts béns no subjectes a la competència exterior, com ara els serveis personals o la construcció. Amb l'índex de preus industrials, la nostra pèrdua de competitivitat respecte als països de la Unió Europea era d'un 6,1 % entre el començament de 1999 i l'agost de 2005, i del 6,3 % respecte del conjunt dels països desenvolupats. No són xifres gaire alarmants, encara que és probable que les empreses exportadores hagin absorbit, en forma de marges més reduïts, almenys una part de l'augment dels seus costos. I fent servir els costos laborals unitaris, la pèrdua de competitivitat és sensiblement més gran, i això afecta tant els sectors que estan subjectes a la competència exterior com els que no n'estan.

Les preguntes importants, de totes maneres, són com es moderarà el dèficit per compte corrent i com es recuperarà la competitivitat perduda. El primer supòsit tindrà lloc, probablement, mitjançant una reducció de la demanda interna, potser en el marc d'una recessió, o d'un creixement més moderat de la demanda interna (i tant de bo que es produeixi també una recuperació important de la demanda a la zona euro, una depreciació d'aquesta moneda o totes dues coses).

La recuperació de la competitivitat pot no ser necessària, si la pèrdua experimentada fins ara s'atura (cosa que, per ara, no sembla imminent); en aquest cas, l'entorn competitiu no serà tan favorable a les empreses espanyoles com el 1999, però pot ser acceptable. La recuperació de la competitivitat davant dels països de la zona euro només pot tenir lloc pel canvi de signe del diferencial d'inflació, ja sigui per una acció decidida per reduir costos i augmentar la productivitat en Espanya, ja sigui mitjançant una contenció de la demanda que permeti tenir taxes d'inflació sistemàticament inferiors a les dels nostres socis europeus durant alguns anys —solució que recorda l'ajustament que va haver de portar a terme l'economia alemanya en els darrers anys.

Abans de deixar aquest tema, convé fer una breu referència a les causes del diferencial d'inflació que hem viscut en aquest període. L'existència d'una moneda única i d'una política monetària comuna no exigeixen ni un nivell de preus únic ni una taxa d'inflació única —de fet, també dintre d'Espanya s'han produït diferencials d'inflació sostinguts durant molts anys. La causa més probable que els preus hagin crescut sistemàticament més de pressa a Espanya és la demanda més gran, resultant d'un tipus de canvi d'entrada a l'euro particularment favorable, uns tipus d'interès decreixents i molt baixos i un elevat volum de liquiditat.

Però també hi han hagut d'influir algunes causes pel costat de l'oferta: la rigidesa d'alguns mercats, que dificulta l'ajustament de la producció a la demanda, i certs processos de transmissió de costos a preus, com la clàusula de revisió salarial, que eleva el cost laboral al començament de cada any per compensar als treballadors l'excés d'inflació sobre la que es va considerar en el moment de negociar el conveni col·lectiu. Aquesta clàusula no genera problemes dintre del país, perquè la pujada més gran dels preus compensa el creixement més gran dels costos laborals unitaris, sense efecte sobre la rendibilitat de les empreses. Però sí que planteja problemes de competitivitat exterior, quan els preus en altres països de la zona euro creixen menys que els espanyols. I aquests problemes

tendeixen a convertir-se en crònics, perquè ja no tenim el control del nostre tipus de canvi (no podem devaluar l'euro «espanyol»), ni de la nostra política monetària, ni tan sols de la nostra política fiscal, almenys en la mesura que aquesta està mediatitzada pel Pacte d'Estabilitat i Creixement.

El model pel costat de l'oferta

Fins ara, he centrat la discussió en els caràcters més rellevants del model econòmic espanyol des del costat de la demanda, amb algunes poques referències a problemes des del costat de la producció i els costos. Però em sembla que els nostres problemes passats i, sobretot, futurs no es poden entendre bé si no completem la nostra anàlisi amb altres factors del costat de l'oferta, específicament aquells que fan referència a l'estructura productiva.

L'evolució de l'economia espanyola els darrers anys mostra uns caràcters altament positius des del costat de l'oferta. Un mercat ampli, de més de quaranta milions d'espanyols, que s'amplia encara més amb el gran mercat de la Unió Europea de vint-i-cinc membres, que aviat podran ser vint-i-set o vint-i-vuit, i que per a molts béns i serveis s'estén a tot el món. Una bona oferta de mà d'obra disciplinada, qualificada i amb experiència —encara que ja no barata. Disponibilitat de capital físic i accés fàcil i barat al finançament (almenys en el passat més proper). Accés també a una àmplia gamma de tecnologies, tradicionals o avançades, aptes per a les necessitats de qualsevol sector —incloent-hi una part no negligible de desenvolupament de tecnologia pròpia. Un teixit empresarial sòlid, diversificat, integrat, flexible i dinàmic, especialment a Catalunya. Un nivell de vida alt, que resulta atractiu per a les persones, que són l'element clau de la societat del coneixement. I un sistema institucional favorable: estat de dret, respecte a la propietat privada, un sistema de seguretat social ben desenvolupat, estabilitat macroeconòmica i social, un sistema fiscal eficient i estable, un sistema financer també molt eficient, etc.

Aquest model ha configurat, al llarg del temps, una especialització que es va centrar inicialment en productes de contingut tecnològic mitjà per a mercats relativament madurs i de creixement mitjà/baix, on l'amplitud del mercat semblava més important que la seva profunditat, encara que el creixement d'una part important d'aquest mercat —la Unió Europea— ha quedat reduït els darrers anys. I no hem tingut avantatges particulars de localització dintre d'aquest mercat.

Al llarg del temps, aquesta especialització es va desplaçar cap a productes i serveis més intensius en tecnologia i capital humà. Però aquest canvi ha estat relativament lent, sobretot si es té en compte l'aparició de nous competidors entre els països del centre i de l'est d'Europa, amb avantatges de costos sobre els nostres i situats més a prop dels mercats i dels centres de producció de la Unió Europea. I també hem presenciat l'aparició d'altres competidors, els països emergents, que estan per sota a l'escala d'avantatges competitiu, però que creixen ràpidament, afavorits pels avantatges dels seus costos laborals i per l'accés a capital, finançament i tecnologia avançada en uns mercats ja globalitzats.

Aquesta descripció resumeix, en certa mesura, les limitacions que han aflorat, d'una manera o d'una altra, en el nostre model productiu. I els desenvolupaments consegüents han confirmat les debilitats del model. Efectivament, s'han portat a terme inversions més centrades en l'aug-

ment de la capacitat que en la renovació de productes i processos (un creixement extensiu, basat en l'amplitud del mercat, més que un creixement intensiu); les infraestructures no s'han desenvolupat suficientment, sobretot a Catalunya; les inversions estrangeres tenen menys incentius per venir al nostre país, per la maduració de la nostra economia, per l'existència de millors oportunitats a fora i pel retard dels sectors més dinàmics (de fet, un elevat percentatge de la inversió estrangera va a parar a sectors de baix valor afegit, com el comerç, l'alimentació i el tèxtil); la inversió en R+D ha estat insuficient (el 2003 arribava a l'1,1 % del PIB, enfront del 2,4 % a la mitjana dels països de l'OCDE) i amb una alta dependència del suport tecnològic exterior (i més concretament, la inversió en tecnologies de la informació i les comunicacions ha estat baixa, principalment en els sectors usuaris, que són els grans beneficiaris d'aquesta «nova economia»), i, finalment, hem trobat importants deficiències en el sistema educatiu.

Això que acabem de dir es relaciona amb el baix creixement de la productivitat a Espanya, que s'ha intentat de justificar per l'important esforç de creació d'ocupació els darrers anys, per l'onada d'immigrants que ha arribat al nostre país i pel creixement de la demanda en sectors on el creixement de la productivitat és petit, com ara la construcció i alguns sectors relacionats amb el turisme. Aquests tres fenòmens estan interconnectats i l'element que els uneix és, precisament, la immigració, els efectes de la qual sobre l'economia espanyola tenen ja una gran importància.

En tot cas, no s'ha de plantejar una oposició entre creixement de la productivitat i creació d'ocupació, i encara menys en el marc d'una demanda agregada que creix amb força. Espanya continuarà atraient immigrants durant molts anys, llevat que entri en una llarga etapa d'estancament econòmic i crisi política o social. Aquests immigrants atendran segments de demanda que ara no atén la mà d'obra nacional, contribueixen amb força a la moderació salarial, generen nova demanda i faciliten la flexibilitat del mercat de treball, que, almenys en els sectors de qualificació baixa, als quals arriben aquests treballadors immigrants, és molt elevada. L'extensió d'aquests avantatges a d'altres segments de l'economia es produirà amb el temps, si aquesta mà d'obra immigrant es qualifica i s'enfila per l'escala social, però també caldria accelerar les reformes del mercat de treball, sobretot pel que fa a la negociació col·lectiva i als costos d'acomiadament (contractes temporals i indefinits).

Tot el que hem exposat en els paràgrafs anteriors suggereix que el nostre model productiu presenta importants fortaleces, però també algunes debilitats, que no són tant el fruit d'errades històriques com la conseqüència de canvis del nostre voltant (noves tecnologies, nous competidors, nous productes i processos, noves regles de joc) als quals no ens hem adaptat encara amb prou rapidesa. El que importa és, primer, no frenar aquest procés i, segon, afavorir-lo com més millor.

En tot cas, això s'ha de fer de manera realista. És molt bonic pronunciar-se a favor d'un model basat en el coneixement i en la innovació, però cal que ens adonem, primer, de la realitat de la nostra dotació de factors i de l'estructura dels nostres avantatges competitius i, segon, dels incentius que oferim —o, en molts casos, que no oferim— als factors productius per adaptar-se a aquest canvi.

Sé que no he respost als molts interrogants que se'ns plantegen sobre la natura, la conveniència i els canvis del model econòmic espanyol. Però m'agradaria que les meves reflexions ens hagin ajudat a millorar la nostra comprensió del problema. Moltes gràcies.