

EL COLAPSO DEL CAPITALISMO ESPAÑOL: LECCIONES Y PREGUNTAS PARA DESPUÉS DE UNA CRISIS

XOSÉ LUIS OUTES RUSO
Universidad de Vigo

Recibido: 26 de enero de 2012

Aceptado: 7 de mayo de 2012

Resumen: En este trabajo se expone el desarrollo de la economía española a lo largo del ciclo económico 1996-2008, que originó una estructura productiva en la que predominan sectores de baja productividad no expuestos a la competencia internacional. La irrupción de la crisis financiera ha dejado en evidencia las debilidades y los desequilibrios del capitalismo español, lo que provocará que esta crisis sea en España mucho más duradera, dejando en nuestro país unas secuelas mucho más profundas que en las demás economías del área euro.

Palabras clave: Crisis económica / Estructura productiva / Desempleo / Productividad y costes laborales en la economía española.

THE COLLAPSE OF SPANISH CAPITALISM: LESSONS AND QUESTIONS AFTER A CRISIS

Abstract: This contribution presents the development of the Spanish economy during the economic period from 1996 to 2008 towards a production structure based on low productivity sectors not exposed to external competitiveness. The breaking out of the international financial crisis has demonstrated the deep weaknesses and the lack of balance of the Spanish capitalism, which will provoke that this crisis will last longer and will have greater consequences in Spain than in most of the other economies of the Euro area.

Keywords: Economic crisis / Production structure / Unemployment productivity / Labour costs and Spanish economy.

"La ortodoxia no ha sido nunca una cualidad del espíritu, sino tan sólo una necesidad del poder".

José Ángel Valente: *La experiencia abisal.*

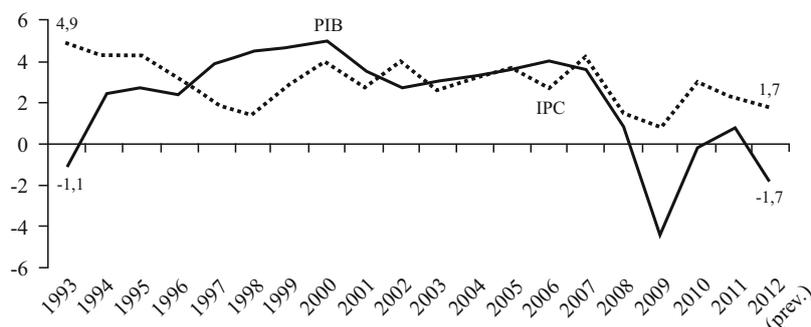
1. INTRODUCCIÓN

Durante el período 1994-2007 la economía española experimentó una fuerte fase de expansión con tasas de crecimiento anuales del PIB por encima de la media del resto de los países de la UE, y que alcanzaría su máximo nivel entre los años 2000 y 2007, después de la entrada en vigor de la moneda única. Una fase de expansión que estuvo acompañada de dos fenómenos poco frecuentes en la economía española: una fuerte creación de empleo y una tasa de inflación que, aunque era superior a la media de la UE, se situaba a niveles por debajo de los alcanzados en España en los últimos treinta años (gráfico 1).

Durante este largo período expansivo se alababa acríticamente un modelo de crecimiento que incorporaba todos los ingredientes de una bomba de relojería, como son la expansión del sector de la construcción y, sobre todo, de la construcción de viviendas; el fuerte crecimiento de la demanda interna y el endeudamiento de

los hogares; y un creciente déficit en la balanza comercial, factores que se vieron potenciados por la política de bajos tipo de interés practicada por el Banco Central Europeo (BCE) entre los años 2001 y 2004. No obstante, a lo largo de estos años las contradicciones y los desequilibrios se hacían cada vez más evidentes, dificultades que se pretendían ocultar con el discurso fetichista del crecimiento económico del que presumían los responsables de la política económica.

Gráfico 1.- Evolución del PIB y del IPC en España



NOTA: Año 2012: previsión fruto de la media de los Institutos (Funcas: -0,5% / BBVA: 1,0%).

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística (INE).

2. LA CREENCIA ABSOLUTA EN EL MODELO NEOLIBERAL IMPIDE A LOS RESPONSABLES POLÍTICOS ACEPTAR LA POSIBILIDAD DE UNA CRISIS ECONÓMICA

La crisis económica actual, que se inicia con el derrumbe del sistema financiero en EE.UU. en el verano de 2007, y que se transmitió con gran celeridad a la economía real a ambos lados del Atlántico, es también el fracaso del modelo neoliberal llevado a la práctica durante las últimas décadas. No obstante, y antes del comienzo de la crisis del capitalismo globalizado, otras crisis afectaban seriamente al sistema, como son la crisis alimentaria, la crisis energética, la inestabilidad en el mercado de cambios a la que no son ajenos los déficit en la balanza comercial de EE.UU. y el déficit público.

La extrema pobreza en la que vive gran parte de la población mundial, y que se tradujo en un espectacular incremento de los flujos migratorios, el incremento de la desigualdad entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo, así como el déficit de democracia en amplias zonas del mundo, son una muestra fehaciente de la seriedad de la crisis. A su vez, durante las dos últimas décadas las propuestas neoliberales vaciaron de contenido ámbitos importantes de la actividad estatal y de la acción de los gobiernos en materia de política económica. A la privatización de los servicios públicos en áreas como la sanidad, la educación o los servi-

cios sociales, le siguió, entre otros ámbitos, el abandono de la función reguladora que los bancos centrales deberían haber ejercido sobre la banca privada y el sistema financiero en general (Martín Seco, 1995; Montes, 1993).

Con la irrupción de la crisis más profunda desde los años treinta del siglo pasado, permanecen en el olvido los eslóganes de moda de los años ochenta de “*más mercado y menos Estado*”, o lo que ya dijera en su día el presidente de EE.UU. Ronald Reagan, “*el Estado no es la solución, el Estado es el problema*”.

En pocos países el desastre neoliberal ha sido tan contundente como lo está siendo en España. Las cifras hablan por sí solas, y las contradicciones entre trabajo y capital ya no se pueden ocultar tras la cortina de humo de las cifras con las que nos bombardeaban los fetichistas del crecimiento económico en los últimos años del *boom*. No obstante, llama la atención el comportamiento del Gobierno español una vez que se desata la crisis. Primero, negando la posibilidad de una crisis económica en España, y después mostrando una extrema carencia de ideas para afrontar una crisis tan severa. Desde el otoño de 2007 hasta el otoño de 2008, el Gobierno no reacciona ante la crisis.

A pesar de que a lo largo de los años 2006 y 2007 los principales indicadores económicos ya anunciaban claros síntomas de desaceleración económica, el Gobierno se resiste a aceptar que la economía española entre en crisis. Aparentemente, la confianza en el modelo neoliberal es tan grande que impide a los responsables de la política económica un acercamiento objetivo a la realidad, amparándose en la vieja fórmula de que el mercado lo resuelve todo. En la primavera de 2008, poco después de las elecciones generales, cuando los indicadores económicos anunciaban una evolución preocupante, el Gobierno todavía trabaja con una previsión de crecimiento del PIB del 3,1% para ese mismo año. Sería en julio de 2008 cuando se admite por primera vez la dificultad de mantener ese objetivo de crecimiento, y rebaja la previsión hasta el 2,9%, cuando el Banco de España ya operaba con una previsión del 2,4% y los institutos de investigación no dependientes del Gobierno pronosticaban una tasa de crecimiento del PIB por debajo del 2%. Incluso el Fondo Monetario Internacional (FMI) actuaba con una previsión de crecimiento del 1,8% del PIB español en el año 2008 que, finalmente, crecería tan solo el 0,9% (INE, 2008).

La postura negacionista del Gobierno español no se podía mantener por mucho tiempo, y ya avanzado el verano de 2008, y ante la evidencia de los fuertes descensos en la actividad económica y de un galopante incremento del paro, tuvo finalmente que aceptar que España entraba en recesión. Sin embargo, el Gobierno adopta una postura nihilista, según la cual, en el caso de que la crisis afectase a España, no tendría las consecuencias que estaba teniendo en otras economías, pues se afirmaba que España estaba mejor preparada que las demás economías del área euro. Las previsiones del Gobierno español para el bienio 2009-2010 se mantuvieron en la misma línea, muy alejadas de los pronósticos de los diversos institutos de investigación tanto nacionales como extranjeros.

Así, mientras que el Gobierno español operaba con una tasa de crecimiento del PIB del 3,6% para el año 2009, la OCDE pronosticaba un descenso de -4,2%, una previsión que se aproximaría al -4,4% con que descendería la actividad económica ese mismo año. Los responsables gubernamentales continuaron defendiendo unas previsiones totalmente desfasadas y sin base objetiva alguna, pues al finalizar el primer semestre del año 2009 el PIB ya había caído un -4,2%. Por lo que respecta al año 2010, las previsiones del Gobierno seguían siendo tan poco realistas y se mantenían tan alejadas de las previsiones de la OCDE que pronosticaban una caída del PIB próxima al 0,9%. (La Caixa, 2009; Banco de España, 2009).

El optimismo del Gobierno no solo no era realista sino que, además, se manifestó como un factor clave de desestabilización. Cuando el agente principal en materia de política económica lanza mensajes contradictorios y poco creíbles, los demás agentes responden con reacciones extremas ante la escasa confianza que emana del agente principal. La realidad haría olvidar las manifestaciones autocomplacientes, según las cuales la economía española estaba mejor preparada que las demás economías de la Unión Europea para afrontar la crisis; una postura ingenua si se tiene en cuenta que al finalizar junio de 2009 las economías de Alemania y Francia habían crecido con tasas próximas al +0,3%.

La posición de los responsables de la política económica española se mantuvo en líneas generales hasta finales del tercer trimestre del año 2011. Así, oficialmente se trabajaba con una previsión de crecimiento del PIB del 1,3% para el año 2011, mientras que la mayoría de los institutos de análisis pronosticaban un crecimiento próximo al 0,7%, una tasa con la que probablemente finalizará ese ejercicio. El fuerte estancamiento de la economía española a lo largo del segundo semestre del año 2011 ha consolidado una nueva fase de recesión, de modo que las previsiones para el año 2012 se mueven entre un descenso del PIB en -0,5%, según la FUNCAS o el Servicio de Estudios de la CECA, y una subida del 1,0%, según el BBVA. Si se tiene en cuenta al conjunto de los institutos de análisis económico, el PIB español en el año 2012 podría caer con una tasa de -1,7%, es decir, cinco décimas menos que en año 2011. De confirmarse, estaríamos ante una nueva recesión que pondría en serio peligro los objetivos en los que se ha centrado la política económica: la reducción del déficit y la deuda pública (FUNCAS, 2009).

Como contrapunto a estos pronósticos, y con una tasa de paro del 18% en junio de 2009, FUNCAS ya trabajaba sobre la hipótesis tan realista como dramática de que la tasa de paro en España podría alcanzar en el año 2010 una tasa media anual del 21,1%. Una previsión que se aproximaría a la tasa finalmente alcanzada: el 21,29% en el año 2010.

Al finalizar el año 2011, el paro registrado se situó en 5.273.600 personas, que representa el 22,85% de la población activa. No obstante, y considerando las previsiones de crecimiento de la economía española para el año 2012, no es descartable que la tasa de paro se sitúe cerca de un 22%, lo que significa que puntualmente a lo

largo del año 2012 la tasa de paro podría alcanzar un 24%, una tasa similar a la alcanzada en el año 1993 pero con una mayor población activa.

Una primera conclusión permite afirmar que la creencia de que el mercado lo resuelve todo tiene sus costes y, en una sociedad de clases, suelen ser los más débiles los que soportan las mayores cargas.

3. LA EXPANSIÓN DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN Y LA BURBUJA INMOBILIARIA

El volumen de las inversiones que se llevan a cabo en una economía y los sectores económicos a donde estas se dirigen es un referente importante para entender la dinámica de la acumulación del capital capitalista y su posterior desarrollo.

La actividad inversora permite explicar el papel que desempeña la productividad, la tecnología empleada en el proceso productivo, así como la demanda de fuerza de trabajo y su cualificación, determinando, en definitiva, el modelo de crecimiento de una economía. En este sentido, la fase de crecimiento de la economía española entre los años 1994 y 2007 es un buen ejemplo de ello.

La actividad inversora permite, asimismo, explicar el modo de crecimiento y la evolución posterior de la economía. La inversión en España creció durante el período 1994-2007 con una tasa media de un 7% anual, una tasa de crecimiento muy por encima de la tasa con la que creció el PIB durante ese período (3,7%) (tabla 1). La inversión del sector privado entre los años 1994 y 2007 se dirigió de modo prioritario al sector de la construcción, que pasó de representar el 56% de la inversión total en el año 1994 al 61% en el año 2007, al mismo tiempo que la inversión pública en el sector de la construcción cayó cuatro puntos porcentuales para situarse en tan solo el 9% de la inversión total en el año 2007. La actividad inversora en la construcción de viviendas experimentó una fuerte subida, pues si en el año 1994 atraía el 25% de la inversión total, esta subiría hasta el 38% en el año 2007 (BBVA e IVIE, 2009).

Tabla 1.- Composición de la inversión

SECTOR	1994	2007
Vivienda	25,0%	38,0%
Construcción	31,0%	23,0%
Infraestructuras públicas	13,0%	9,0%
Maquinaria, material de equipo	15,0%	12,0%
TIC	8,0%	9,0%
Equipo de transporte	8,0%	9,0%
TOTAL	100,0%	100,0%

FUENTE: BBVA e IVIE (2009).

Por el contrario, la inversión privada en el sector de la construcción dirigida a la construcción de nuevos centros de producción o ampliación se redujo durante ese

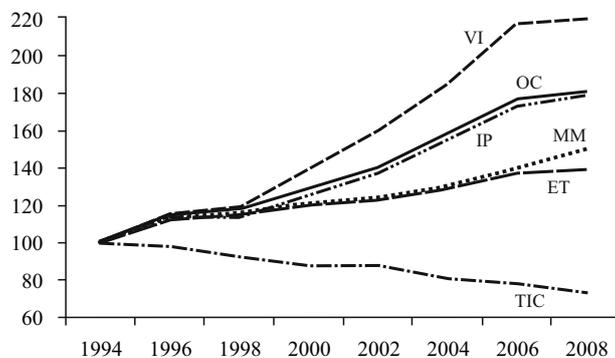
mismo período en ocho puntos, hasta situarse en el 23% del total de las inversiones. La suma total de la inversión –pública y privada– en el sector de la construcción pasó de representar el 69% del total de las inversiones en el año 1994 al 71% en el año 2007.

La acumulación del capital privado se dirigió sobre todo al sector inmobiliario, donde la obtención de grandes beneficios estaba asegurada, en lugar de fomentar la inversión productiva en aquellos sectores que podrían contribuir a un mayor incremento de la productividad. El capital privado prefirió dirigir sus inversiones hacia aquellos sectores –como la construcción de viviendas– que no están expuestos a la competencia internacional. De ese modo, no solo se aseguraba un beneficio por encima de la media, sino que se estaba generando una estructura productiva que, una vez instalada la crisis a partir del año 2008, mostraría graves carencias.

En este contexto, es sintomático que a lo largo de estos años la política neoliberal condujera a que la inversión del Estado en obra pública se redujera en una proporción similar –cuatro puntos porcentuales– a la que disminuyó la inversión privada en el sector de nueva maquinaria y bienes de equipo –tres puntos porcentuales– (gráfico 2).

Este es un factor clave para explicar el modelo de crecimiento que ha dominado en la economía española en los años previos al colapso y que, junto con la presencia de la burbuja inmobiliaria, añadiría aún más dificultades para abordar adecuadamente la crisis económica (BBVA e IVIE, 2009).

Gráfico 2.- Evolución de los precios por tipos de activos 1994=100



NOTA: VI: Viviendas; OC: Otras construcciones; IP: Infraestructuras públicas; MM: Maquinaria, material de equipo y otros productos sin TIC; ET: Equipo de transporte; TIC: Tecnologías de la información y la comunicación.

FUENTE: BBVA e IVIE (2009).

Durante el período 1991-2001 la media anual de viviendas construidas en España fue de 374.019 unidades, mientras que en los años del *boom* inmobiliario (2001-

-2008) la media de viviendas construidas anualmente fue de 660.503, alcanzándose en el año 2006 el máximo nivel con 847.769 viviendas construidas (Ministerio de Vivienda, 2009) (tabla 2).

Tabla 2.- Evolución histórica del parque de viviendas en España

AÑO	NÚMERO	INCREMENTO
1950	6.687.200	
1960	7.726.400	1.039.200
1970	10.658.882	2.932.482
1981	14.726.134	4.067.252
1991	17.206.363	2.480.229
2001	20.946.554	3.740.191
2002	21.722.757	776.203
2003	22.359.162	636.405
2004	23.174.792	815.630
2005	23.918.413	743.621
2006	24.626.384	707.971
2007	25.376.597	750.213
2008	26.230.579	853.982
2009	26.768.715	538.136

FUENTE: Banco de España.

En este sentido, hay que hacer referencia a tres aspectos fundamentales: 1) el incremento de la actividad inmobiliaria que, sobre todo a partir del año 2001, estuvo acompañada de una subida espectacular de los precios de la vivienda; 2) el surgimiento del fenómeno de sobreproducción en el sector de la vivienda que, sobre todo en los últimos años del *boom*, con un creciente excedente del número de viviendas construidas sobre el número de viviendas vendidas, es una muestra más de las imperfecciones del mercado y, sobre todo, de la fortaleza de la burbuja especulativa; y 3) el incremento del endeudamiento de las familias para acceder a la compra de una vivienda en propiedad, lo que, una vez instalada la crisis, contribuiría a mayores niveles de endeudamiento y morosidad, a una progresiva caída de la demanda y, en consecuencia, a una agudización de la crisis. Fruto de todo ello fueron las apreciables subidas durante el período 1997-2007 del precio del metro cuadrado de la vivienda nueva (tabla 3), que se incrementó en un 180% y pasó de 1.036 euros/m² en el año 1997 a 2.905 euros/m² en el año 2007 (TINSA, 2009; Martínez Pages y Maza, 2009).

El exceso de oferta de vivienda construida sobre la demanda se agudizó durante los últimos años del ciclo expansivo, de modo que al finalizar el año 2007 se acumulaban un total de 800.000 viviendas sin vender, a las que se sumarían otras 500.000 viviendas más en el año 2008, con lo que a comienzos del año 2009 el total del stock de viviendas sin vender era de 1.300.000, que suponía una carga excesiva para una economía con fuertes signos de debilidad para afrontar una crisis de estas características (García Montalvo, 2008, p. 106). La evolución en la construcción de nuevas viviendas y la matriculación de automóviles durante los últimos

años del *boom* ponen de manifiesto que los vectores de consumo y financiación sin límites sentaron las bases para el colapso que ya se anunciaba (tabla 4).

Tabla 3.- Precio medio de la vivienda nueva

AÑO	VALOR MEDIO euros/m ² (nominal)	DIFERENCIA	AÑO	VALOR MEDIO euros/m ² (nominal)	DIFERENCIA
1985	326,00		1999	1.187,00	9,0%
1986	413,00	26,7%	2000	1.335,00	12,5%
1987	535,00	29,5%	2001	1.453,00	8,8%
1988	682,00	27,5%	2002	1.667,00	14,7%
1989	858,00	25,8%	2003	1.931,00	15,8%
1990	933,00	8,7%	2004	2.286,00	18,4%
1991	931,00	-0,2%	2005	2.516,00	10,1%
1992	919,00	-1,3%	2006	2.763,00	9,8%
1993	917,00	-0,2%	2007	2.905,00	5,1%
1994	954,00	4,0%	2008	2.712,00	-6,6%
1995	989,00	3,7%	2009	2.558,00	-5,7%
1996	1.002,00	1,3%	2010	2.476,00	-3,2%
1997	1.036,00	3,4%	2011	2.376,00	-4,0%
1998	1.089,00	5,1%			

FUENTE: TINSA.

Tabla 4.- Viviendas de obra nueva y matriculación de automóviles

PERÍODO	VIVIENDAS DE OBRA NUEVA (diferencia sobre el mismo período del año anterior)	MATRICULACIÓN DE AUTOMÓVILES (diferencia sobre el mismo período del año anterior)
2006	18,6%	
2007	-24,7%	-1,2%
2008-TI	-59,8%	-19,6%
2008-TII	-56,0%	-32,5%
2008-TIII	-62,0%	-46,6%
2008-TIV	-60,0%	-43,0% (abril 2009)
2009-TI	-64,0%	-45,6% (mayo 2009)

FUENTE: Ministerio de Vivienda y Dirección General de Tráfico.

Durante el período 1995-2000, el capitalismo español generó una estructura productiva con una excesiva presencia del sector de la construcción. Al finalizar el año 2007 la estructura productiva concentraba el 17% del empleo total en España, llegando a representar el 16% del PIB, una participación que se eleva hasta el 23% del PIB si se suma la participación indirecta en el PIB de aquellos sectores que se ven arrastrados por la actividad en el sector de la construcción. La burbuja inmobiliaria y la expansión del sector servicios durante los últimos años contribuyeron a la expansión de una estructura productiva intensiva en mano de obra, caracterizada por un escaso nivel de cualificación profesional, bajos niveles salariales y baja productividad. Todo ello explica que en la fase expansiva del ciclo económico con mayor actividad (2000-2005) se hubiesen creado cerca de 2.300.000 nuevos puestos de trabajo (INE, 2008) (tabla 5).

Tabla 5.- Evolución de la estructura del empleo asalariado por ocupaciones

OCUPACIONES	2000	2006	DIFERENCIA
1. Dirección de las empresas y de la Administración Pública	2,1	2,3	0,2
2. Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	12,6	12,7	0,1
3. Técnicos y profesionales de apoyo	10,7	12,1	1,4
4. Empleados de tipo administrativo	11,9	10,7	-1,2
5. Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedor de comercio	15,4	16,8	1,4
6. Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	1,3	1,1	-0,2
7. Artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufactureras, construcción y minería	17,3	16,6	-0,7
8. Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores	11,2	9,7	-1,5
9. Trabajadores no cualificados	16,9	17,5	0,6
0. Fuerzas Armadas	0,6	0,5	-0,1
TOTAL	100,0	100,0	

FUENTE: INE: *Encuesta de Población Activa*.

Así, mientras que entre los años 2005 y 2007 en el conjunto de los países de la UE-25 se destruye o apenas se genera empleo para las personas con el nivel educativo más bajo, en España durante esos años se crearon 327.000 puestos de trabajo de esas características (IESE y Adecco, 2007). Durante el período 2000-2006, el nivel de empleo en el sector servicios y en aquellos que emplean obreros menos cualificados subió 2,1 puntos porcentuales, mientras que las ocupaciones más cualificadas –sobre todo técnicos– incrementaron su participación en tan solo 1,6 puntos porcentuales (CC.OO., 2007, p. 19, tabla 5) (tabla 6).

Tabla 6.- Distribución de los asalariados por tramos de salarios. Salario bruto percibido a lo largo de un año

TRAMOS SALARIALES EN EUROS (1)	NÚMERO DE PERCEPTORES		ESTRUCTURA		
	1994	2004	1994	2004	Diferencia
Menos SMI	3.128.908	4.934.843	28,8%	28,5%	-0,3%
Entre SMI y 16.000	3.496.981	6.189.051	32,2%	35,7%	3,5%
Entre 16.000 y 32.000	3.136.497	4.532.092	28,9%	26,2%	-2,7%
Entre 32.000 y 48.000	732.192	1.123.934	6,7%	6,5%	-0,3%
Entre 48.000 y 64.000	207.405	315.513	1,9%	1,8%	-0,1%
Entre 64.000 y 80.000	76.529	109.992	0,7%	0,6%	-0,1%
Más de 80.000	73.906	115.339	0,7%	0,7%	0,0%
TOTAL	10.852.418	17.320.764	100,0%	100,0%	

NOTA: (1): Tramos salariales con poder adquisitivo equivalente entre los años 1994 y 2004.

FUENTE: Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. a partir de los datos de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT).

Según los datos de la AEAT (2006), 11,1 millones de asalariados españoles, que representan el 64,2% del total, obtenían unos ingresos inferiores a 16.000 euros anuales, y de aquellos, 6,2 millones se situaban entre 13.400 y 16.000 euros anuales, el grupo social conocido como “milleuristas”.

Entre los años 1994 y 2004 el total de trabajadores que percibían un salario bruto anual inferior a 16.000 euros pasó de 6.625.889 personas (60% del total) a

11.123.894 asalariados (64,2% del total), un incremento de 4.498.005 asalariados pertenecientes al segmento salarial más bajo y de menor cualificación, un fenómeno al que, sin duda alguna, no ha sido ajeno el fuerte incremento de mano de obra inmigrante durante estos años.

El capitalismo español se ha visto así favorecido por la súbita aparición de un enorme “ejército de reserva” protagonizado por la inmigración, que durante el período 1996-2008 pasó de 923.879 a 5.220.000 personas; un factor de enorme dinamismo que no solo ha contribuido a la expansión del sector servicios, de la agricultura y de la construcción, sino que además ha actuado como freno para contener las subidas salariales en sectores –sobre todo el sector servicios y la agricultura– donde la capacidad de organización y de lucha de las organizaciones sindicales es menor que en el resto de los sectores económicos. Así, la población extranjera en España en el año 2005 se ocupaba sobre todo en el sector servicios (59%), en la construcción (21%) y en la agricultura (8%). De este modo, España tuvo en la emigración extranjera una contribución apreciable al incremento de su riqueza a lo largo de estos años (Ministerio del Interior, 2005; INE, 2005)

4. EL SISTEMA FINANCIERO ESPAÑOL, LA BURBUJA INMOBILIARIA Y EL ENDEUDAMIENTO DE LAS FAMILIAS

La expansión de la economía española a partir del año 2000 y la aparición de la burbuja inmobiliaria no hubiesen sido posibles sin la fuerte expansión del crédito concedido por el sistema financiero español –bancos y cajas de ahorro–. El sistema financiero español contribuyó de manera activa a la creación y consolidación de una estructura productiva que crecía sobre una base poco sólida. El volumen total de crédito concedido por el sistema financiero español creció durante el período 1997-2007 a una tasa media anual del 17%, contribuyendo a la expansión del consumo privado –que durante ese espacio de tiempo creció con una tasa media anual del 7%– y a la expansión del sector de la vivienda. Fue un proceso que estuvo acompañado, por una parte, por una permanente reducción de la tasa de ahorro interna y, por otra, por un fuerte deterioro en la balanza comercial y el consiguiente incremento de la deuda externa.

Como se puede observar en la tabla 7, el crédito concedido a las familias para la compra de vivienda se incrementó sobre todo a partir del año 2002, llegando a alcanzar una tasa de crecimiento interanual del 25% en el año 2006. A partir de este año se redujeron los créditos concedidos como consecuencia de la subida de los tipos de interés por el BCE, así como por la aparición de claros síntomas de ralentización en la economía española. En el año 2008 el crédito concedido se incrementó tan solo el 4,5% en tasa interanual, y durante los primeros seis meses del año 2009 fue del 0,4%, la tasa más baja de los últimos trece años. Sin embargo, la subida de los tipos de interés y la caída en los niveles de actividad tenían lugar al mismo tiempo que la deuda total de las familias españolas contraída con la banca para la

adquisición de vivienda alcanzaba, al finalizar el primer semestre de ese año, la cifra récord de 670.000 millones de euros, lo que representaba el 60% del PIB español. Una evolución similar se observa en la demanda de crédito para el consumo, que en junio de 2009 cayó un 1% en tasa interanual, mientras que en junio del año anterior todavía crecía con una tasa interanual del 9% (Banco de España, 2009).

Tabla 7.- Evolución de los créditos hipotecarios (diferencia anual)

AÑO	PARA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA	TOTAL
2002	12,0%	18,0%
2003	14,0%	18,0%
2004	16,0%	22,0%
2005	25,0%	25,0%
2006	20,0%	30,0%
2007	13,0%	25,0%
2008	4,5%	8,0%
2009	0,4%	4,0%
2010	-0,1%	-5,0%

FUENTE: Banco de España: *Boletín mensual* (junio de 2010).

A pesar del descenso interanual, en el año 2010 el volumen total de crédito concedido por bancos y cajas de ahorros a las familias –la mayoría de ese crédito son créditos hipotecarios para la adquisición de vivienda (677.227 millones de euros)– supuso un total de 908.272 millones de euros, lo que equivale al 86% del PIB. Una evolución similar presenta el crédito concedido por el sector bancario español a las empresas en ese mismo año, que se redujo en un 0,2% y que alcanzó un volumen de 1.312.952 millones de euros. Por lo tanto, al finalizar el año 2010 el total de la deuda crediticia contraída por las familias y las empresas españolas con el sistema bancario alcanzó 1,96 billones de euros, lo que equivale al 185% del PIB español.

La fuerte caída de la demanda de crédito por parte de las familias tuvo lugar en un contexto dominado por una fuerte reducción en la actividad económica, con tasas de crecimiento negativas del PIB y con un alarmante incremento del desempleo, al mismo tiempo que el tipo de interés fijado por el BCE se situaba en un mínimo histórico del 1% y el tipo de interés de referencia para los créditos hipotecarios –el euríbor– quedaba en un 1,3%.

A consecuencia de todo ello, y a pesar de la caída en los tipos de interés entre los años 2001 y 2005, la ratio entre deuda y renta familiar en España pasó de representar el 70% en el año 2000 a suponer el 120% en el año 2007, una evolución que está acompañada de una fuerte caída en la tasa de ahorro de las familias fruto del exceso de consumo y endeudamiento (tabla 8).

La evolución del crédito para la compra de la vivienda en España es una muestra de cómo un derecho anclado en la Constitución española de 1978, como es el acceso a una vivienda digna, se vio entorpecido por unos precios que para la mayoría de los ciudadanos se situaban por encima de su capacidad adquisitiva. Esta cir-

cunstancia fue aprovechada por el sistema bancario para conseguir unos beneficios que se situaban claramente por encima de la media de los demás sectores económicos, a la vez que se generaba una burbuja especulativa que provocaría la quiebra del sistema económico.

Tabla 8.- Ahorro de los hogares con respecto a la renta bruta disponible

AÑO	ÍNDICE
1995	16,5%
1996	16,8%
1997	15,8%
1998	13,7%
1999	12,3%
2000	11,2%
2001	10,9%
2002	11,2%
2003	11,4%
2004	10,3%
2005	10,4%
2006	10,0%
2007	10,1%
2008	12,9%
2009	18,8%

FUENTE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Los datos proporcionados por el Banco de España son elocuentes: en junio de 2008 –poco antes de que se desatara la crisis de las “hipotecas basura” y el colapso de numerosas entidades financieras en EE.UU.–, el 70% de los hogares españoles estaban endeudados, y el 12% de las familias tenían que destinar el 46,5% de su renta al pago del crédito de la vivienda (Banco de España, 2008, p. 70). Esta situación era especialmente grave en el caso de la población más joven, que para acceder a la compra de una vivienda tenía que dedicar el 86% de su renta al pago del crédito hipotecario, según los datos facilitados por el Observatorio Joven de Vivienda (García Montalvo, 2008; *El País*, de 10/06/09).

A todo ello ha contribuido la política de vivienda llevada a cabo por los diferentes Gobiernos en las últimas décadas, que primaron la compra de la vivienda en lugar de la vivienda en alquiler, una política que, por las relaciones de dependencia que genera, favorece los intereses de la banca y la especulación inmobiliaria. Diversos factores han contribuido a esta situación: 1) las desgravaciones fiscales para la compra de la vivienda al mismo tiempo que se discriminaba a la vivienda en alquiler, lo que hizo que España fuese uno de los países de Europa con un menor porcentaje de vivienda en alquiler (11,7%), frente al 60% en Alemania, el 40% en Gran Bretaña o el 32% en Francia; 2) la reducida promoción de las viviendas de protección oficial (VPO), agravada desde el año 1994, una situación que se mantendría en líneas generales hasta la actualidad, y que tuvo como consecuencia dejar

al mercado de la vivienda en manos de la iniciativa privada, lo que fomentaría la burbuja inmobiliaria; 3) los mensajes de los agentes inmobiliarios y del sistema financiero incitando a las familias a endeudarse para acceder a la compra de la vivienda, haciéndoles creer que la época de bonanza no se acabaría nunca, que los tipos de interés se mantendrían siempre a un nivel muy bajo y que, además, el precio de la vivienda –como cualquier otro activo financiero– nunca bajaría, lo que contribuyó de modo significativo a esta situación. La banca colaboró así a la creación de la burbuja y a la creación de una economía que cada vez más se parecía a un casino, y en la que la economía real perdía peso específico.

Tampoco se debe despreciar la contribución de la ideología basada en la propiedad privada y las consecuencias que se derivan de la dependencia de las familias respecto del sistema financiero –aunque solo sea por medio de su endeudamiento–, así como a la estabilización política y al reforzamiento de la ideología dominante. En este sentido, España es un ejemplo interesante. Así, en el censo del año 1950 –censo que se realizó en la época de la dictadura franquista, y tan solo once años después de haber finalizado la Guerra Civil– había en España más viviendas en alquiler que en propiedad, pero la situación cambiaría a partir de la década de 1950, cuando la política de vivienda de la dictadura se orientó a la promoción de la vivienda en propiedad con el objetivo de crear una clase media propietaria y de asegurarse, de ese modo, un amplio apoyo político e ideológico.

Este modelo, en líneas generales, se ha mantenido hasta la actualidad, y sus resultados son que una parte importante de la población –sobre todo en los segmentos con menor nivel de renta salarial– se enfrenta a un apreciable incremento del precio de la vivienda, al mismo tiempo que hay una escasez relativa de viviendas en alquiler en el mercado libre y que la construcción de vivienda pública (VPO) es muy reducida. Así, el sistema condena a sus propios ciudadanos a ser rehenes de la banca, de su deuda hipotecaria y de los especuladores inmobiliarios. La evolución de la relación entre el precio de la vivienda en España y la renta familiar disponible, que pasa del 4,3 en el año 1995 al 7,3 en el año 2008, es un dato significativo en el que se plasma esta realidad (García Montalvo, 2008, p. 226; Banco de España: *Indicadores Económicos*).

5. DEL CONSUMISMO Y LA BURBUJA INMOBILIARIA A LA CAÍDA DE LA ACTIVIDAD CON ALTOS NIVELES DE PARO

En los años 2006 y 2007 los principales indicadores económicos ya anunciaban síntomas claros de ralentización en la economía española. La situación cambiaría radicalmente a raíz de las subidas de los tipos de interés emprendidas por el BCE, que pasaron del 2% en el año 2006 al 4,7% en el año 2007, provocando una fuerte reducción en la concesión del crédito a las familias y a las pequeñas y medianas empresas. A lo largo del año 2008, y en los posteriores, la economía española se colapsa, dejando al descubierto las enormes debilidades de una economía que

había crecido excesivamente sobre las arenas movedizas del sector inmobiliario.

La fuerte contracción del crédito actuó de modo explosivo y la crisis se trasladó con mayor rapidez y virulencia que en el resto de la economía de la zona euro desde el sector financiero al sector real de la economía. La banca española se vio obligada a restringir el crédito, en parte debido al fuerte endeudamiento del sistema financiero español en el exterior. Como consecuencia del déficit acumulado en el sector exterior, con un déficit creciente en la balanza comercial –que en el año 2007 llegó al 10% del PIB–, a finales del año 2009 la banca española tenía que hacer frente a una deuda contraída con entidades extranjeras de 163.000 millones de euros (Banco de España, 2009; AFI, 2009).

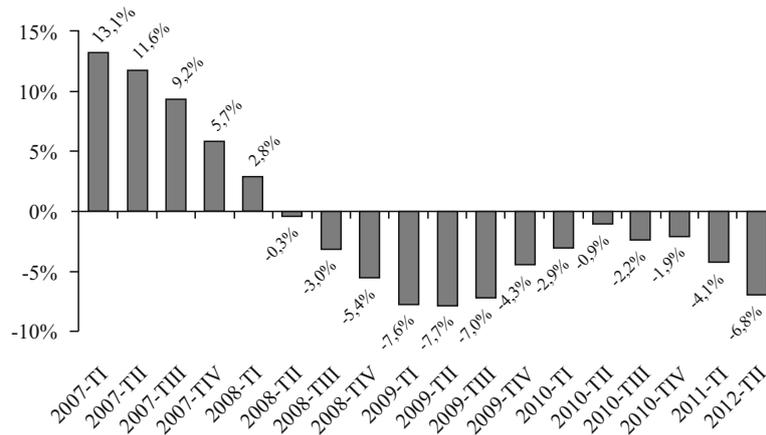
La crisis que se extiende en España con gran virulencia en el bienio 2008-2009 se tradujo en una espectacular subida del desempleo y en la caída del consumo, de la producción industrial y de los precios de la vivienda, ese activo del que los apologistas del neoliberalismo afirmaban que era el mejor antídoto contra el endeudamiento. Así, desde el inicio de la crisis a comienzos del año 2008 hasta julio de 2009 el precio de la vivienda cayó un 12%, una evolución que se ha mantenido en los años posteriores.

El Ministerio de Fomento afirma que desde el fin del *boom* inmobiliario en el año 2008 hasta el segundo trimestre del año 2011 los precios de la vivienda en España cayeron cerca del 16,6%, mientras que Tinsa mantiene que la reducción se sitúa en el 22,3%. Sin embargo, todos los indicadores apuntan a que hay un amplio margen para sucesivas caídas en el precio de la vivienda (gráfico 3). A ello contribuirá, por una parte, la caída de la demanda y de la actividad económica en el año 2012 y, por otra, la presión que los activos inmobiliarios ejercen sobre el resultado de los balances de las entidades financieras, propietarias de una gran parte del stock de viviendas acumulado. Se trata de una evolución a la que ya hacían referencia tanto el Banco de España como la OCDE en sus informes anuales sobre España en el año 2007, cuando mantenían que el precio de la vivienda en España estaba sobrevalorado entre un 20% (Banco de España) y un 30% (OCDE), cifra que *The Economist* (2008) elevaba al 44%. Fruto de la espectacular caída en la actividad económica, el Índice de Precios al Consumo (IPC) descendió por primera vez en décadas, situándose en junio de 2009 en -1,4% con respecto al mismo mes del año anterior.

No obstante, frente a la evolución en el precio de la vivienda durante los tres últimos años –con fuertes caídas en el año 2009 a las que siguió una fase de calma relativa en el año 2010 y nuevas reducciones a lo largo del año 2011–, se constata una tendencia permanente a la baja en el número de viviendas vendidas desde el año 2006, pasando de 706.928 viviendas vendidas en ese mismo año a 340.793 en el año 2010 y a 240.673 en el año 2011 (gráfico 4), un descenso que en términos relativos es mucho mayor que el experimentado por el del precio de la vivienda, lo que apunta a un mercado con fuertes rigideces en el que las entidades financieras

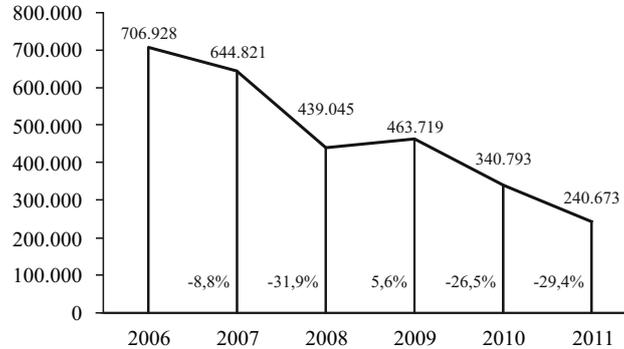
dificultan un acercamiento a precios más acordes con la situación en el mercado.

Gráfico 3.- Evolución del precio de la vivienda. Variación interanual en %



FUENTE: INE.

Gráfico 4.- Número de viviendas vendidas



FUENTE: INE.

La crisis que ya anunciaban los indicadores económicos más relevantes a lo largo del año 2007 se trasladó en tiempo real con una rapidez inusitada, afectando a dos de los segmentos que mejor definen el comportamiento de una parte significativa del tejido social español a lo largo de esos años: los niveles de consumo y el nivel de endeudamiento.

Súbitamente, se redujo la actividad en la “economía de casino” que se había instalado, y los clientes –llenos de pavor– abandonaron la sala de juegos, permaneciendo allí tan solo la banca y los *croupiers* que, cruzados de brazos, esperan recos-

tados sobre la mesa de la ruleta a que nuevos clientes hagan juego. Está por ver qué larga será la espera, pero todo indica que será mayor de lo que han pronosticado los analistas más afines al poder económico.

Los efectos de la crisis financiera y la falta de liquidez del sistema bancario español, sobre todo de las cajas de ahorros –que habían dedicado el 40% de sus créditos a financiar la compra de nueva vivienda, la llamada “economía del ladrillo”–, se trasladaron inmediatamente a la economía real. Los efectos fueron inmediatos: una reducción en los niveles de producción y una espectacular subida del paro, que tan solo durante los primeros meses del año 2008 se incrementó en 600.000 nuevos parados, para situarse en octubre de ese mismo año en 2.818.026 personas. Así, solo en el mes de octubre de 2000 el paro subió en 192.658 nuevos parados.

El descalabro en el sector de la construcción, en la industria y en el sector servicios continuó a lo largo del año 2009, lo que provocó que desde octubre de 2008 hasta junio de 2009 el número de parados se incrementase en 1,2 millones, alcanzando un total de 4.137.500 personas, con lo que la tasa de desempleo se situó en el 18%, una tasa que duplicaba la media europea, una relación que tres años más tarde se mantiene pero con unos mayores niveles de paro en términos absolutos.

España no solo generó la mitad del desempleo total existente en Europa durante el período comprendido entre febrero de 2008 y febrero de 2009, sino que además el número de familias en las que todos sus miembros estaban ya sin trabajo se elevaba a 1.118.300, una muestra de la quiebra social que genera la crisis actual. El desempleo subió en un corto espacio de tiempo con una velocidad inusitada, afectando a todos los sectores económicos. Así, apenas comenzada la crisis en abril de 2009, el sector servicios encabezaba las cifras de paro (2.001.314 personas), seguido de la construcción (701.800), de la industria (413.000) y de la agricultura (114.215) (INE, 2009; Eurostat, 2009) (tabla 9).

Tabla 9.- Evolución de los índices de producción industrial (IPI), producción de bienes de consumo (PBC) e importación de bienes de consumo (IBC)

PERÍODO	IPI DIFERENCIA	PBC DIFERENCIA	IBC DIFERENCIA
2004	1,6	-0,1	13,4
2005	0,6	1,1	7,9
2006	3,9	2,3	8,9
2007	2,0	1,7	5,1
2008-TI	-0,8	-0,8	-1,2
2008-TII	-5,4	-4,4	-6,9
2008-TIII	-6,3	-4,5	-4,1
2008-TIV	-16,6	-10,3	17,2
2008	-7,3	-4,7	-7,7
2009-TI	-22,7	-12,8	-9,4

FUENTE: INE.

Uno de los aspectos que mejor definen la crisis económica en España es la rapidez y la virulencia con la que se desata en un corto espacio de tiempo como consecuencia, obviamente, de la fragilidad sobre la que se había construido el entramado productivo a lo largo de los doce años (1996-2008). Buena muestra de ello es la caída de la producción industrial y de la demanda de bienes de consumo en los dos primeros años de la crisis.

Al finalizar el segundo trimestre del año 2011 la tasa de paro se situó en el 21,52% de la población activa –la más alta de todos los países de la OCDE–, con 4.978.300 de parados, y los pronósticos apuntan a que a lo largo del año 2012 se superará la cifra de cinco millones. La gravedad de la situación la representa el hecho de que a lo largo del tercer trimestre del año 2011, y con una tasa de desempleo tan alta, la destrucción de puestos de trabajo (146.800) fuese idéntica al incremento en el número de parados. En total, desde el comienzo de la crisis se han perdido algo más de 2,3 millones de puestos de trabajo. Pocas veces las estadísticas reflejan una situación de tanta gravedad; así, al finalizar el año 2011, el número de familias con todos sus miembros activos en paro se eleva a 1,43 millones (1,12 millones en el año 2008), el paro juvenil –los menores de 25 años– se sitúa en el 45,8% y la tasa de temporalidad en el 26% (tabla 10).

El incremento del desempleo, que afecta especialmente a los sectores más intensivos en trabajo, como los servicios y la construcción, tiene especial incidencia en la población inmigrante, cuya tasa desempleo –32% en el tercer trimestre del año 2011– se sitúa doce puntos por encima de la tasa de paro para el conjunto de la población.

Tabla 10.- Ocupación y paro en España

AÑO	PARADOS	OCUPADOS
1984-TI	2.610,9	11.172,2
1987-TI	2.846,6	11.382,9
1991-TI	2.279,4	13.025,4
1995-TI	3.358,5	12.359,6
1999-TI	2.458,0	14.212,7
2001-TI	1.949,7	15.713,0
2002-TI	2.137,1	16.055,5
2003-TI	2.301,0	16.432,4
2004-TI	2.287,3	16.852,5
2005-I	2.099,0	18.492,7
2006-I	1.935,8	19.400,1
2007-TI	1.856,1	20.069,2
2008-TI	2.174,2	20.402,3
2009-TI	4.010,7	19.090,8
2010-TI	4.326,5	18.651,0
2011-TIII	4.978,3	18.241,8

FUENTE: INE: *Encuesta de Población Activa*.

La acumulación de capital en el capitalismo español, que durante el período 1994-2007 se dirigió mayoritariamente al sector de la construcción, generaría una

estructura productiva con un peso excesivo de los sectores intensivos en mano de obra y con bajos niveles de productividad y que, una vez que irrumpe la crisis, tendría consecuencias catastróficas.

La fuerza con la que irrumpe la crisis financiera y su inmediata extensión a la economía real no tiene las mismas consecuencias en todas las economías, ni siquiera en aquellas que forman parte de una misma área monetaria, como es el caso de los países del área euro. El modelo de crecimiento y desarrollo seguido por cada economía y el papel que desempeñaron los factores más dinámicos determinaron que el colapso no afectara a todas las economías por igual.

La evolución del PIB y de la tasa de desempleo durante los primeros años de la crisis es un dato relevante para entender y ofrecer una repuesta coherente a los problemas económicos y sociales a los que se enfrentarán los diversos países en los próximos años. En este contexto, cabe distinguir en el ámbito internacional entre tres grupos de países.

El primer grupo estaría formado por aquellos países que muestran un mayor incremento del paro, como son España e Irlanda, países donde la participación del empleo en el sector de la construcción en el empleo total era más alta, al situarse en ambos países en torno al 14%. En estos países –donde la caída del PIB durante el primer trimestre del año 2009 con respecto al mismo trimestre del año 2008 ha sido del -3% en España y del -7,5% en Irlanda– se incrementó el paro en 7,3 puntos porcentuales en España y en 5,1 puntos porcentuales en Irlanda con respecto al mismo trimestre del año anterior.

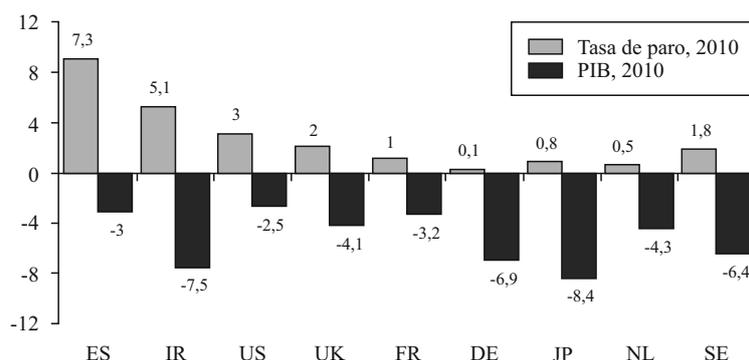
En el segundo grupo de países se situarían EE.UU., Gran Bretaña y Francia, que muestran menores incrementos del paro, a pesar de tener descensos del PIB muy similares a los de España, como es el caso de EE.UU. (-2,5%) y Francia (-3,2%); un dato sin duda relevante, pues en EE.UU. el peso del empleo en el sector de la construcción en el empleo total era tan solo del 3,5%, casi cinco veces menos que en España e Irlanda, y con respecto a Francia representaba casi la mitad (7%).

El tercer grupo de países, entre los que figuran Alemania y Suecia, muestran durante estos primeros momentos de la crisis un reducido incremento del desempleo, ya que supone cerca de 0,1 puntos porcentuales en Alemania y de 1,8 puntos porcentuales en Suecia, a pesar de que el PIB experimentó caídas del 6,9% en Alemania y del 6,4% en Suecia entre el primer trimestre del año 2008 y el mismo trimestre del año 2009. A esta evolución no puede haber sido ajena la estructura productiva, el peso de los diversos componentes en la formación bruta de capital fijo y, más concretamente, el peso del empleo del sector de la construcción en el empleo total, que en ambos países se sitúa en el 6,5%, casi la mitad que en Irlanda y España (gráfico 5).

Las consecuencias de la burbuja especulativa parecen evidentes y las repercusiones inmediatas sobre la actividad económica se dejaron sentir de modo inmediato, pero con resultados diferentes de unos países a otros. Al margen de otras consideraciones, como son el papel del *kurzarbeit* o los *minijobs* en el caso de Alemania,

tres años más tarde la economía española entra de nuevo en recesión, con una tasa de crecimiento del PIB en el año 2011 de tan solo el 0,7%, mientras que la economía alemana crece con una tasa del 3,5% y la tasa de desempleo se sitúa en el 6% (La Caixa, 2009).

Gráfico 5.- Tasa de paro y variación del PIB (en puntos porcentuales)



NOTA: ES: España; IR: Irlanda; US: Estados Unidos; UK: Reino Unido; FR: Francia; DE: Alemania; JP: Japón; NL: Holanda; SE: Suecia.

FUENTES: INE, OCDE y Eurostat.

6. INEFICIENCIA Y DESIGUALDAD EN EL CAPITALISMO ESPAÑOL. ¿POR QUÉ LA CRISIS EN ESPAÑA SERÁ MÁS DURADERA QUE EN OTROS PAÍSES DE LA ZONA EURO? PREGUNTAS Y LECCIONES DESPUÉS DE UNA CRISIS

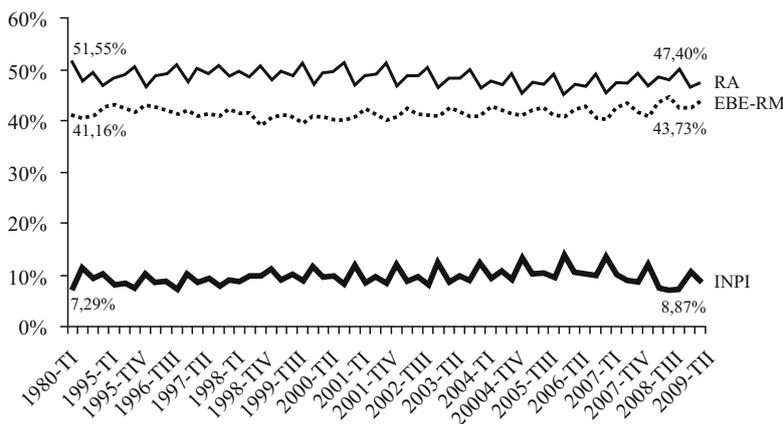
A pesar de la dureza de la crisis, los responsables de la política económica en España manifestaron reiteradamente desde el comienzo de la crisis –en el tercer trimestre del año 2008– hasta bien entrado el año 2010 que la economía española estaba en mejores condiciones que el resto de las economías de la UE para afrontar la crisis económica. Los principales indicadores económicos exponían una realidad bien distinta. Este es un aspecto importante, pues no solo se estaban retrasando las medidas necesarias para afrontar una crisis de amplio espectro, sino que además se estaba provocando una reacción basada en la falta de credibilidad en los agentes responsables de la política económica.

Desde comienzos de los años ochenta del pasado siglo, la distribución de la riqueza en España entre salarios y beneficios se ha modificado casi de modo permanente a favor de los beneficios empresariales. Es esta una evolución que se inicia a comienzos de la década de 1980, cuando la participación de los salarios en el PIB era del 51,55% (1980) y la de los beneficios del 41,16%, una situación que se ha modificado, sobre todo en el período 2005-2008, cuando las rentas empresariales

pasan del 41,82% del PIB al 43,73% en el segundo trimestre del año 2008 (gráfico 6).

El deterioro de la distribución de la renta en España ha tenido como resultado que sea uno de los países europeos con uno de los mayores coeficientes de Gini: un 34,7%, frente a un 28,3% de Alemania, un 24,7% de Dinamarca y un 25% de Suecia. A pesar de haber logrado un crecimiento del 30,7% del PIB *per capita* en el período 1994-2004 y una subida del 43,9% en las horas trabajadas, los niveles salariales siguen siendo de los más bajos de la zona euro (Zinn, 2008, p. 82), una circunstancia que no impidió al Gobierno de Rodríguez Zapatero eliminar el impuesto sobre el patrimonio con el argumento de que afectaba negativamente sobre todo a la clase media. Según Gestha –el Sindicato de los Técnicos del Ministerio de Hacienda–, la reinstauración del impuesto sobre el patrimonio, que afectaría a más de 35.000 ciudadanos que tienen un patrimonio superior a 1,5 millones euros, supondría un incremento de los ingresos del Estado de cerca de 1.000 millones de euros (*El Economista*, 2009).

Gráfico 6.- Reparto de la riqueza nacional (en porcentaje sobre el PIB)



NOTA: RA: Remuneración de asalariados; EBE-RM: Excedente bruto de explotación y rentas mixtas; INPI: Impuestos netos sobre la producción y las importaciones.

FUENTE: INE.

Por el contrario, la desigualdad en la distribución de la renta y la creciente participación de los beneficios en la renta nacional ha tenido lugar al mismo tiempo que el poder adquisitivo del salario medio en España subió tan solo un 0,4% en el período 1997-2008, una vez descontada la inflación. Según el *Euroíndice Laboral* de IESE y Adecco, el salario medio en España se situó en el primer trimestre del año 2008 en 1.992 euros, frente a los 3.607 euros de Gran Bretaña, a los 3.061 euros de Alemania, a los 2.615 de Francia y los 2.331 euros en Italia. Por otra parte, España es uno de los países europeos que tienen una mayor presencia de economía sumer-

gida, que se calcula entre un 21% y un 23%; reducirla a la media europea significaría un incremento de aproximadamente 25.000 millones de euros para las arcas públicas y cerca de 13.000 millones de euros como ingresos adicionales correspondientes a las cuotas de la Seguridad Social.

Por otra parte, la creciente participación de los beneficios empresariales en el PIB no se tradujo en una mejora de la productividad de la economía española con respecto a las economías más desarrolladas de la zona euro. Así, desde comienzos de los años ochenta del pasado siglo –justo desde que se inicia la pérdida de peso específico de los salarios en la renta nacional–, el diferencial en la productividad del trabajo entre España y los principales países de la UE –sobre todo Alemania, Francia y Gran Bretaña– se ha hecho cada vez mayor, hasta situarse en el año 2005 un 25% por debajo de los tres países mencionados. A todo ello hay que añadir que en el año 2004 el stock de capital tecnológico español –expresado en porcentaje del PIB– solo era de un 5,35%, menos de la mitad del nivel alcanzado en los países de la UE-15 (12,3%) y casi la tercera parte del stock tecnológico de E.UU. (15,2%) (Gual *et al.*, 2006) (tablas 11 y 12).

Tabla 11.- Tasas de crecimiento de la productividad del trabajo y de la productividad total de los factores (PTF) en España, en la UE-15 y en EE.UU., 1979-2005

ZONA	PRODUCTIVIDAD	1979-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	1995-2005
España	Productividad del trabajo	2,98	1,85	0,87	1,06	0,97
	PTF	2,04	0,74	0,66	0,26	0,46
UE-15	Productividad del trabajo	2,23	2,31	1,64	1,38	1,51
	PTF	1,62	1,47	1,27	0,81	1,04
EE.UU.	Productividad del trabajo	1,26	1,24	1,86	3,11	2,48
	PTF	0,95	0,93	1,47	1,95	1,71

FUENTE: Gual *et al.* (2006, p. 16).

Tabla 12.- Diferenciales de crecimiento de la productividad del trabajo en España con respecto a EE.UU. y a la UE-15, 1979-2005

ZONA	1979-1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	1995-2005
EE.UU.	1,72	0,61	-0,99	-2,05	-1,51
UE-15	0,752	-0,468	0,334	-0,056	-0,546

FUENTE: Gual *et al.* (2006, p. 16).

Se trata de una divergencia que también se constata en el gasto en I+D, que en España alcanzó en el año 2008 solo el 1,1% del PIB, a pesar de haberse incrementado un 178% durante el período 1995-2006, un gasto que está financiado en más de un 60% por el sector público, mientras que ese mismo año el gasto en I+D en Alemania fue de un 2,5% y en los países escandinavos superó con creces el 3% (Cotec, 2009).

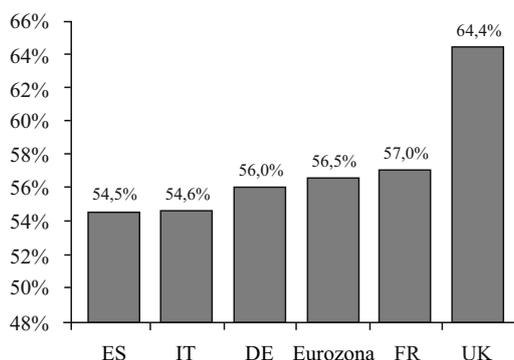
Las relaciones de producción capitalistas en España son el mayor impedimento para el desarrollo del propio sistema, y cuando una economía pertenece a una zona como la del euro, eso significa una menor capacidad de competir frente a las economías capitalistas más eficientes.

El capitalismo español ha preferido orientar su actividad hacia aquellas actividades que le aseguraban los mayores beneficios. Las políticas neoliberales de los respectivos Gobiernos –fueran socialdemócratas o conservadores– se basaron en un modelo que, una vez que entra en recesión, pone al descubierto sus enormes debilidades y contradicciones.

Por su parte, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) considera que la salida de la crisis tiene que llegar por medio de una reducción de los salarios y de un abaratamiento del despido, un argumento utilizado para poner en práctica la reforma laboral permanente, una medida que, además de no haber conseguido su objetivo, contribuirá a incrementar aún más la desigualdad.

Aparentemente, a los empresarios españoles no les es suficiente con disponer de una de las mayores ventajas competitivas en lo que respecta a los costes laborales, en comparación con el resto de las empresas de la Unión Europea. Así, según los datos del Gabinete Técnico Confederal de CC.OO., los costes laborales en España representan un 54,5% del valor de cada unidad producida (*unit labour costs*), mientras que en la eurozona supone el 56,7% (CC.OO., 2009; IESE y Adecco, 2009) (gráfico 7).

Gráfico 7.- Costes laborales por unidad de producto, 2006



NOTA: ES: España; IT: Italia; DE: Alemania; FR: Francia; UK: Reino Unido.

FUENTE: Gabinete Técnico Confederal de CC.OO.

Desde mediados de los años noventa del pasado siglo, los partidos mayoritarios –PP y PSOE– defendían la reducción de impuestos como la solución a los problemas económicos. Demagógicamente, se argumentaba que una menor presión fiscal permitiría a los ciudadanos disponer de mayor libertad ante el despilfarro del Estado, pero no se explicaba cómo una sociedad deficitaria en bienes públicos y con un creciente número de personas dependientes –muchas de ellas sin acceso a las ayudas diseñadas en la ley de dependencia–, y con una pirámide demográfica invertida, puede hacer frente a las necesidades sociales de amplios sectores sociales con

un sector público con menor capacidad recaudatoria. De manera subliminal, se argumentaba que “*el Estado es el problema y que el mercado lo resuelve todo*”. Paradójicamente, aquellos que reclamaban una disminución del papel del sector público, proponiendo una reducción generalizada de los impuestos, serían los primeros en exigir que el Estado acudiese en ayuda de las entidades financieras en crisis.

No obstante, el derrumbe del sistema financiero internacional y el contagio de la crisis al sector real de la economía empeoraron drásticamente las cuentas públicas, de modo que desde el año 2007 el déficit público ha crecido permanentemente. Así, en el primer año de la crisis (2008) los impuestos recaudados por la AEAT se redujeron en 27.223 millones de euros con respecto al año 2007 (-13,6%), pasando en un año de un superávit de un 1,8% con respecto al PIB en el año 2008 a un déficit del 11,1% en 2009 y a un 9,3% en 2010, siendo la previsión cuando finalice el año 2011 de cerca de un 8% del PIB, una cifra muy alejada de los criterios exigidos en el Tratado de Maastricht.

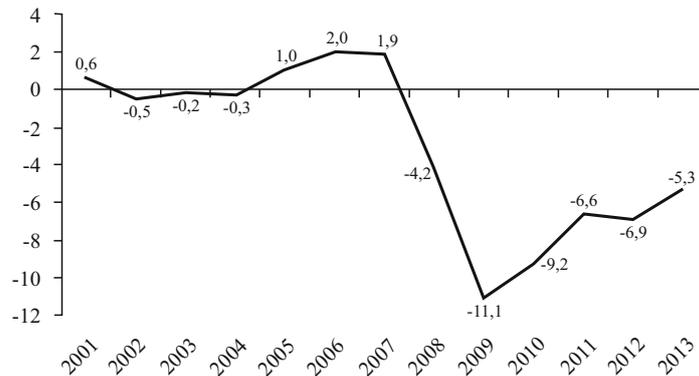
Ante la evolución de la economía española durante el año 2011 y con la entrada en una nueva fase de recesión, la Comisión Europea interpretaba como pocos realistas las previsiones del Gobierno español de alcanzar un déficit público de un 6% en el año 2011 y de un 4,4% y de un 3%, respectivamente, en los dos años posteriores. La caída en la actividad económica en el año 2011 y los efectos de una nueva recesión en el año 2012 originarán un nuevo deterioro en las cuentas públicas, con lo que el déficit se reducirá menos de lo previsto y la deuda acumulada se situará claramente por encima del 60% exigido en el Tratado de Maastricht.

Las medidas restrictivas puestas en práctica, con una apreciable disminución del gasto público, no solo reducirán la demanda agregada, la actividad económica y una mayor tasa de desempleo, sino que incrementarán la deuda y los gastos financieros del Estado. Así, la deuda pública acumulada podría situarse al finalizar el año 2011 en un 69,3% del PIB. Las previsiones de la Comisión sitúan la deuda pública en un 73,8% para el año 2012 y en un 78% del PIB para el año 2013. La ortodoxia neoliberal no solo es un agente activo en todo el proceso de deterioro económico y social, sino que también es víctima de la inestabilidad y de las contradicciones de un sistema que ella misma ha potenciado (AEAT, 2008; INE 2008) (gráfico 8).

Las medidas puestas en práctica a lo largo del año 2010 como, entre otras, la congelación de las pensiones, la reducción del salario de los funcionarios públicos, la subida del IVA o la reducción del gasto público, no disponen del potencial necesario ni suficiente como para hacer frente a una crisis que, por su propia naturaleza, exige una mayor y profunda intervención del Estado y del sector público. Sin embargo, otras medidas que sí podrían contribuir a la reducción del déficit y de la deuda pública, como son la lucha contra el fraude fiscal y la economía sumergida, el restablecimiento del impuesto sobre el patrimonio, una mayor fiscalidad de las rentas del capital, una reforma de las SICAV, así como una reforma fiscal con una

mayor progresividad, no parecen estar en la agenda de los responsables de la política económica española (gráfico 9).

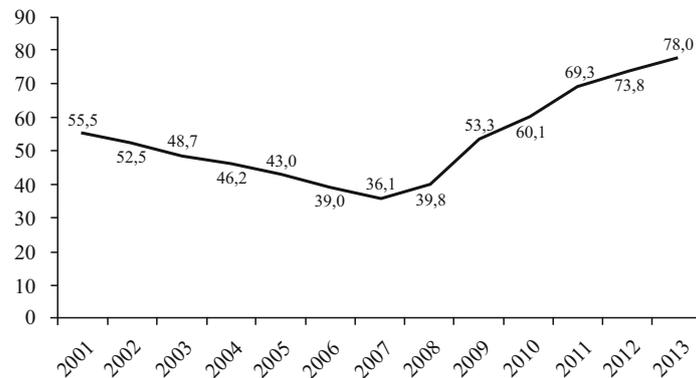
Gráfico 8.- Evolución del déficit (en porcentaje del PIB)



NOTA: Años 2012 y 2013 según la previsión de la Comisión Europea.

FUENTES: Tesoro Público de España y Eurostat.

Gráfico 9.- Evolución de la deuda pública (en porcentaje del PIB)



NOTA: Años 2012 y 2013 según la previsión de la Comisión Europea.

FUENTES: Tesoro Público de España y Eurostat.

A todo ello se añade el hecho de que el gasto social en España representa el 20,8% del PIB –uno de los más bajos de la Unión Europea–, frente al 32,0% de Suecia, el 30,1% de Dinamarca o el 29,4% de Alemania, al mismo tiempo que la presión fiscal en España –la recaudación tributaria en relación con el PIB– es del 36,7%, frente al 44,5% de Francia, el 37,4% de Gran Bretaña, o el 50,1% de Suecia (Navarro, 2006).

La duración de la crisis actual dependerá de la solución que se le dé, por una parte, a la crisis del sistema financiero y, por otra, a la renovación y reestructuración de un aparato productivo excesivamente inclinado a sectores de baja productividad, como son la construcción y el sector servicios. A la solución de los problemas de financiación de la economía real podría contribuir una banca pública como la que existía hasta los años ochenta del pasado siglo. Por su parte, la renovación de la estructura del aparato productivo necesita de políticas industriales y de planificación que promuevan la inversión en aquellos sectores de la economía real que substituyan a los sectores actualmente dominantes en la economía española.

La mayoría de las medidas que se están tomando para hacer frente a la crisis tienen como eje principal incidir sobre los salarios y el gasto público. Resulta sorprendente que se vuelvan a cometer los mismos errores que en la crisis del año 1929, cuando se agravó la crisis con medidas que reducían la aportación del Estado a la demanda agregada final.

Los mensajes que recibe la opinión pública por parte de los poderes fácticos se remiten a dos variables que en sí mismas no son las responsables de la crisis económica: el nivel salarial y la deuda pública.

Cualquier comparación del nivel salarial español con el de las demás economías de la zona euro ofrece un cuadro bien distinto: los niveles salariales ni son más altos ni tampoco han evolucionado de modo que pudiesen poner en peligro los beneficios empresariales desde el comienzo de la fase expansiva en el año 1996.

Por otra parte, en el subconsciente colectivo sí ha calado el mensaje del poder económico y financiero, según el cual el problema fundamental de la economía española es el alto nivel de la deuda pública. Los datos dibujan una realidad bien distinta: la deuda privada en España –fruto del endeudamiento de las empresas y las familias– representa aproximadamente el 200% del PIB, mientras que la deuda pública se acerca al 70% del PIB.

Cualquier comparación con otras economías del área euro proporciona una imagen favorable a España. Así, la deuda pública alemana se sitúa en torno al 80%, y los responsables de la “ortodoxia liberal”, desde el Banco Central Europeo hasta la Comisión Europea, han permitido que países como Italia y Bélgica entrasen a formar parte del área euro aunque incumplían con el nivel máximo de deuda pública, que en ambos casos se situaba en niveles que duplicaban el 60% permitido por el Tratado de Maastricht.

Durante la época expansiva en las economías europeas, fundamentalmente durante los ocho primeros años de vigencia del euro como moneda única, los responsables de la estabilidad no se preocuparon en exceso de la deuda de estos países. En cualquier caso, culpar a la deuda pública de los males de las economías del área euro no deja de ser un argumento que no se sostiene: en Alemania la deuda es de un 80% del PIB y en Japón se acerca al 240% del PIB, y no tienen problemas de financiación de su deuda, aunque es cierto que por diversos motivos. La confianza en

estas economías tienen otros factores que sirven como referentes, y no tanto el nivel de su deuda.

En el caso de España sorprende que los responsables de la política económica no hayan reaccionado ni ante el excesivo déficit en la balanza comercial en los cinco años previos al comienzo de la crisis ni al exceso de endeudamiento tanto del propio sistema financiero, con respecto al exterior, como de las empresas y las familias.

Tanto en la crisis que afectó a Japón a lo largo de los primeros años de este siglo como actualmente en algunos países del área euro la situación es muy semejante a la que definía J.M. Keynes como la trampa de la liquidez. Con tipos de interés próximos al 1% –y en algunos casos al 0%–, la actividad inversora es muy baja, y los mercados son incapaces de superar una situación de atonía. En estas circunstancias, la política monetaria es ineficaz y la contribución del sector público se presenta como la solución al problema. En los primeros años de este siglo Japón no dudó en recurrir al sector público para superar una crisis en la que también el sector financiero y la crisis inmobiliaria desempeñaron un papel destacado. Justo lo contrario de lo que se está haciendo.

En el caso de la economía española, la crisis tiene además unas connotaciones adicionales más graves que en otros países del área euro. A la herencia de una estructura productiva centrada en sectores de baja calidad y productividad, hay que añadir la enorme destrucción de capital que va a tener lugar a lo largo de esta crisis. Una vez superada la crisis, el capital fijo tendrá que ser renovado con nueva maquinaria y tecnología más avanzada, y para ello se necesitará financiación que permita llevar a cabo estas nuevas inversiones, pues se supone que la capacidad de autofinanciación es reducida.

Si a la duración de la crisis se añaden las dificultades de las empresas para acceder al crédito y el diferencial de productividad de la economía española con respecto a las economías más productivas del área euro, se puede intuir que, una vez superada la crisis, al capitalismo español le será muy costoso recuperar competitividad, pues no solo es deficitario en el punto de partida, sino que las condiciones para superar la crisis son especialmente gravosas para un capitalismo en el que la cultura empresarial se escribe con letra pequeña. El capitalismo español no solo necesita de una profunda reestructuración, sino que precisa sobre todo de una buena dosis de calvinismo si quiere ser homologado con otros capitalismos europeos.

La crisis actual ha permitido que se recuperen algunos niveles de sensatez que se habían perdido en la vorágine del neoliberalismo que nos invadió. El espejismo que generó en su día el Tratado de Maastricht y la entrada de España en el área euro impedían aceptar que un área integrada de alto nivel solo funciona entre iguales, donde los factores reales –la productividad total de los factores, la formación bruta de capital fijo, la estructura productiva, el nivel tecnológico, los salarios reales o la eficiencia de los entes públicos– tienen características muy similares y niveles semejantes. España, y otras economías que también entraron a formar parte del club

del euro, era en este contexto una anomalía. El símil del atleta enfermo y debilitado que corre el maratón para demostrar que también él es un atleta viene bien al caso pues, si llega a la meta, estará agotado y con apenas fuerzas para disfrutar de las mieles de la gloria.

El área euro respondía más bien a los intereses del capital del área del marco alemán que, por su ventaja competitiva, se beneficiaría de un mercado ampliado. Para algunos de los países que forman parte del área euro hubiese sido más adecuado mantener sus propias monedas y, sobre todo, la capacidad de diseñar políticas económicas en función de sus intereses nacionales –como la política industrial o la política monetaria y cambiaria–, al mismo tiempo que la moneda nacional mantuviese una estrecha relación y un tipo de cambio lo más estable posible con el euro. Se ha preferido quemar etapas –como ya sucediera en el siglo XIX con la creación del área latina por parte de Francia, Italia y Suiza–, y a la época de bonanza durante los siete primeros años de vigencia del euro le siguió una fase de crisis que nos enfrenta a la inexorable vigencia de los factores reales.

La debilidad y la dependencia de la economía real en España con respecto al sistema financiero dificultan aún más la superación de la actual crisis económica. Desde la década de 1980 se constata en los países capitalistas más desarrollados un fenómeno común a todos ellos, pero que en el caso de EE.UU. es especialmente llamativo: el desmesurado incremento de los beneficios del sector financiero en el conjunto de los beneficios del sector privado. Así en EE.UU. si los beneficios del sector financiero representaban el 12% de los beneficios totales del sector privado, en el año 2008 representaban el 42%. Un proceso de concentración del beneficio al que no puede haber sido ajena la política de desregularización de los mercados financieros a lo largo de esos años. La economía real vive así un agudo proceso de fagotización por parte del sistema financiero.

Tres años después del comienzo de la crisis económica, se puede afirmar que esta crisis afectará a numerosos ámbitos de las sociedades influidos por ella. Posiblemente, la Unión Europea y la propia área euro operen una vez superada la crisis con actores diferentes. Las instituciones democráticas posiblemente también se vean afectadas por el poder fáctico económico-financiero. No en vano se habla de Gobiernos de Goldman & Sachs, como ocurre con los casos de Grecia e Italia. Y la propia soberanía nacional, tan disminuida en los últimos veinte años, y sobre todo desde el Tratado de Maastricht, se ha visto de nuevo afectada al imponer los países más fuertes del área euro políticas económicas que refuerzan aún más, si es posible, el poder omnímodo de los mercados.

Al proceso de desregularización le ha seguido el colapso económico. Cabe preguntarse si el poder político se impondrá sobre el poder del sector financiero o si, por el contrario, la economía real tendrá que seguir sufriendo las consecuencias que le imponga aquel. Hay serios indicios de que esto no va a ocurrir. Las medidas tomadas a lo largo del año 2011 por los respectivos Gobiernos en España –del PSOE y del PP– son un buen ejemplo de lo que definió M. Kalecky a raíz de la crisis

del año 1929: el paro masivo como fenómeno económico tiene un origen que también es político. Y es que las medidas que se están tomando para resolver el problema del paro masivo en España son una muestra de que no hay voluntad política para tomar las decisiones adecuadas que permitan atajar el problema en profundidad.

7. A MODO DE RESUMEN

Todos los indicadores citados apuntan a que la herencia del neoliberalismo en España, donde se constatan enormes desequilibrios económicos y sociales, hará que la crisis sea más duradera que en la mayoría de las economías del área euro.

La sobreoferta de viviendas, que al comienzo de la crisis en el año 2008 se situaba en torno a 1,2 millones de viviendas, tres años más tarde se convierte en un enorme lastre que frenará la recuperación económica durante varios años más.

Una distribución de la renta en la que cada vez más tienen más peso los beneficios empresariales y que tiene como resultado un capitalismo escasamente competitivo, con bajos niveles de productividad y con un reducido esfuerzo en I+D.

A todo ello hay que sumar la precariedad social que genera la crisis en una sociedad que tiene uno de los niveles salariales más bajos de la zona euro, al mismo tiempo que contabiliza un gasto social muy por debajo de la media registrada en la zona euro.

El desarrollo reciente del capitalismo español ha puesto en evidencia que el neoliberalismo no es la solución sino que, más bien, es el problema.

BIBLIOGRAFÍA

- AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (AEAT) (2006): *Memoria anual*. Madrid: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, AEAT.
- AGENCIA ESTATAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (AEAT) (2008): *Memoria anual*. Madrid: Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, AEAT.
- ALBARRACÍN, J. *et al.* (1993): *La larga noche neoliberal*. Madrid: Instituto Sindical de Estudios Icaria.
- ALTAVATER, E. *et al.* (2009): *Krisenanalysen*. Hamburg: VSA-Verlag.
- ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES: <www.afi.es>.
- BANCO DE ESPAÑA: *Indicadores Económicos*. <www.bde.es>.
- BBVA; IVIE (2009): *El ciclo inversor de la economía española. Capital y crecimiento*. (Estudios, 5). Banco Bilbao-Vizcaya-Argentaria/Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- BELLAMY FOSTER, J.; MAGDOFF, F. (2009): *Implosion des Finanzmarktes und Stagnation. Zurück zur Realwirtschaft*. (Supplement der Zeitschrift Sozialismus, 2/2009). Hamburg: VSA-Verlag.

- BISCHOFF, J.; KRÜGER, S.; ZINN, K.G. (2008): *Finanzkrise, Überakkumulation, und die Rückkehr des Staates*. (Supplement der Zeitschrift Sozialismus, 12/2008). Hamburg: VSA.
- CC.OO., GABINETE TÉCNICO CONFEDERAL (2007): *Los salarios en España*. Madrid: CC.OO.
- COTEC (2009): *Informe Cotec 2009: Tecnología e innovación en España*. Madrid: Cotec.
- CROUCH, C. (2003): *Posdemocracia*. Madrid: Taurus.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE TRABAJO (2009): *Población Activa*. Madrid: Ministerio de Trabajo.
- ESPAÑA. MINISTERIO DE VIVIENDA (2009): *Evolución histórica del parque de viviendas en España*. Madrid: Ministerio de Vivienda.
- EUROSTAT (2009): *Joint Employment Report*. Luxembourg: Eurostat.
- FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS (FUNCAS): <www.funcas.es>
- GARCÍA MONTALVO, J. (2008): *De la quimera inmobiliaria al colapso financiera*. Barcelona: Bosch.
- GUAL, J.; ROSELL, S.J.; RUÍZ, A. (2006): *El problema de la productividad en España. ¿Cuál es el papel de la regulación?* (Documentos de economía “La Caixa”, 1). Barcelona: La Caixa, Servicio de Estudios.
- HERNÁNDEZ VIGUERAS, J. (2008): *La Europa opaca de las finanzas*. Barcelona: Icaria.
- HUFFSCHMID, J. (2010): *Kapitalismuskritik Heute. Zeitdiagnosen: Vom Staatsmonopolistischen Kapitalismus zum Finangetriebenen Kapitalismus*. Hamburg: VSA-Verlag.
- IESE; ADECCO (2007): *Euroíndice Laboral IESE-Adecco 2007*. Madrid: IESE/Adecco.
- IESE; ADECCO (2009): *Euroíndice Laboral IESE-Adecco 2009*. Madrid: IESE/Adecco.
- INE: *Encuesta de Población Activa*. Madrid: INE. <www.ine.es>.
- INE: *Indicadores Económicos*. Madrid: INE. <www.ine.es>.
- JACQUARD, A. (1995): *Yo acuso a la economía triunfante*: Santiago de Chile: Andrés Bello.
- LA CAIXA (2008): *Informe mensual* (abril). Barcelona: La Caixa, Servicio de Estudios.
- LA CAIXA (2009): *Informe mensual* (julio-agosto). Barcelona: La Caixa, Servicio de Estudios.
- LUTTWAK, E. (2000): *Turbocapitalismo*. Barcelona: Crítica.
- MARTÍN SECO, J.F. (1995): *La farsa neoliberal. Refutación de los liberales que se creen libertarios*. Madrid: Temas de Hoy.
- MARTÍN SECO, J.F. (2010): *La trastienda de la crisis*. Madrid: Península.
- MARTÍNEZ PAGÉS, J.; MAZA, L.A. (2009): *Análisis del precio de la vivienda en España*. (Documento de Trabajo, 0307). Madrid: Banco de España, Servicio de Estudios.
- MARX, K. (1964): *Das Kapital*, 25. MEW. Berlin: Dietz Verlag.
- MONTES, P. (2001): *La historia inacabada del euro*. Madrid: Trotta.
- NAVARRO, V. et al. (2006): *La situación social en España*. Madrid: Fundación F. Largo Caballero.
- NAVARRO, V.; TORRES LÓPEZ, J.; GARZÓN ESPINOSA, A. (2011): *Hay alternativas*. Madrid: Sequitur.
- NIÑO BECERRA, S. (2010): *El crash del 2010*. 15ª ed. Madrid: Los Libros del Lince.
- SOROS, G. (2008): *Para entender la crisis económica actual*. Madrid: Taurus.
- THE ECONOMIST (2008): “The Party’s Over. A Special Report on Spain”, *The Economist*, de 11/11/09.
- TINSA (2009): *Estadísticas e informes*. Madrid: TINSA. <www.tinsa.es>.

TOLEDO, G. (2011): *Razones para la rebeldía*. Madrid: Península.

VARGA, E. (1971): *La crisi del capitalismo e le sue conseguenze economiche*. Milano: Jaca.

ZINN, K.G. (2006): *Wie Reichtum Armut schafft. Verschwendung, Arbeitslosigkeit und Mangel*. Köln: PapyRossa Verlag.

ZINN, K.G. (2009): *Die Keynesche Alternative*. Hamburg: VSA-Verlag.