

Rafael Myro Sánchez\*

# CRISIS ECONÓMICA Y MODELO PRODUCTIVO

*La profundidad de la crisis actual en España y las dificultades que entraña la recuperación de la economía se atribuyen con frecuencia a las debilidades del modelo productivo, que en los últimos años se pusieron de manifiesto en un reducido aumento de la productividad del trabajo y un elevado y permanente déficit exterior. En este trabajo se estudia esta cuestión, concluyendo que, aparte del exceso de crecimiento del sector de la construcción y la dual y peculiar configuración del mercado de trabajo, el modelo productivo no ha contribuido a la crisis. El patrón productivo se ha comportado aceptablemente bien y lo sigue haciendo hoy. La crisis ha tenido su origen en una descontrolada expansión de la demanda apoyada en un alto endeudamiento de las familias. Esto y no la naturaleza del modelo productivo es lo que dificulta la recuperación económica. Eso no quiere decir que el crecimiento futuro pueda abordarse sin una nueva reforma del mercado de trabajo y sin una decidida apuesta por la educación y la innovación.*

**Palabras clave:** crisis económica, modelo productivo, crecimiento económico.

**Clasificación JEL:** O11, O40, O52.

## 1. Introducción

Además del exceso de construcción de inmuebles y elevado endeudamiento de las familias, la profundidad de la actual crisis económica española y las dificultades que entraña recuperarse de ella se atribuyen con alguna frecuencia a las deficiencias de nuestro «modelo productivo» que, a juzgar por algunos analistas, se hicieron patentes en dos de los desequilibrios que acompañaron a la expansión económica vivida de 2002 a 2007: el déficit exterior y el reducido incremento de la productividad.

Diversos analistas han profundizado en este asunto durante los años de crisis, relacionando además esta crisis del modelo productivo con las características del mercado de trabajo. Otros, por el contrario, hemos insistido en el buen comportamiento relativo de la producción, las exportaciones, las inversiones en el exterior y la rentabilidad de las empresas en los años del boom, para mostrar la solidez de una parte esencial de ese modelo, la estructura productiva, o el patrón de producción, cuestionando que los dos desequilibrios antes mencionados sean expresivos de una grave crisis de éste, aunque sin menospreciar la importancia que poseen y, en todo caso, coincidiendo en la necesidad de reformar el mercado de trabajo.

---

\* Universidad Complutense de Madrid.

El buen comportamiento de las exportaciones españolas en los dos últimos años, hasta convertirse hoy en el único sostén del crecimiento, ha ido matizando las críticas hacia el modelo productivo —centrándolas cada vez más en el mercado de trabajo— y favorecido la percepción de las fortalezas del patrón productivo. También ha contribuido a ello la toma de conciencia acerca de la trascendencia que posee el elevado endeudamiento de todos los agentes económicos, y el alto peso de los activos hipotecarios que lo justifica.

Pues bien, este trabajo persigue ahondar en estas cuestiones investigando los fallos del modelo productivo —un concepto que habremos de precisar— para valorar su trascendencia y su novedad. Comenzamos por examinar los determinantes de la evolución de la productividad, variable clave del citado modelo. A continuación, evaluamos el efecto de esta evolución sobre la competitividad del patrón productivo. Finalmente, estudiamos las relaciones entre modelo productivo y déficit exterior. El artículo se cierra con unas breves conclusiones.

## 2. Modelo productivo, productividad y mercado de trabajo

Comencemos por señalar que entendemos por «modelo productivo» el esquema de producción que sustenta el crecimiento a largo plazo de la economía, o, dicho de otro modo, la función agregada de producción de la economía que determina su dinámica tendencial de crecimiento o su crecimiento sostenido. Se basa en un patrón de producciones diversas y en una determinada combinación de factores productivos. No es algo inalterable a lo largo del tiempo y en su configuración juegan un papel importante los mercados de productos y factores, y de forma singular el mercado de trabajo, quizá el más sujeto a regulación en una economía abierta.

Una variable muy expresiva de la fortaleza de ese patrón es la productividad del trabajo, base del crecimiento sostenido y cuyo avance, a su vez, descansa en el de la productividad total de los factores (PTF), expresión del progreso tecnológico y el capital humano,

que adquiere una relevancia más decisiva en las economías más desarrolladas, situadas más cerca de la frontera tecnológica.

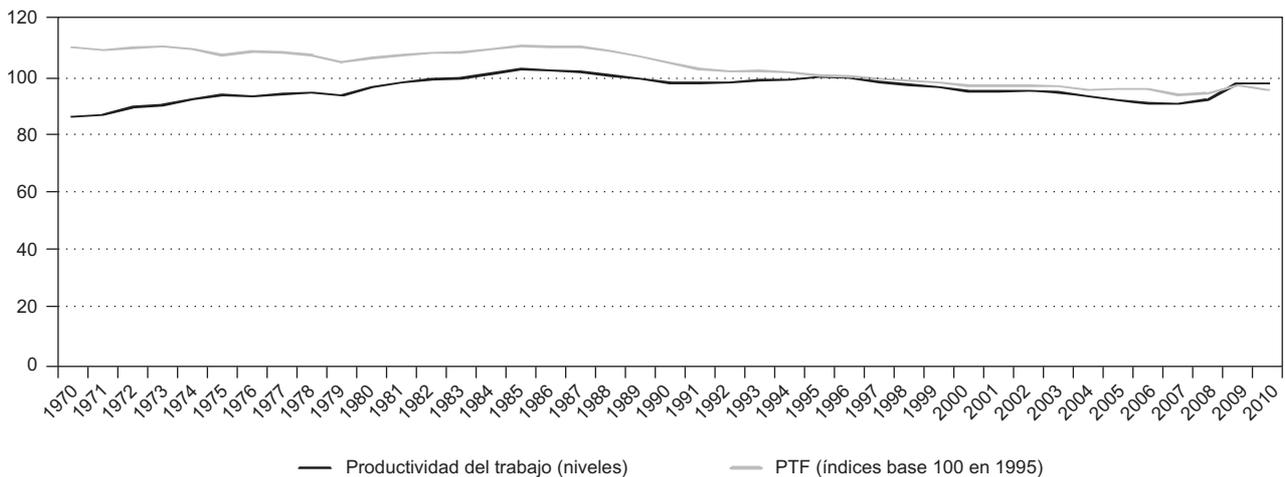
Pues bien, es sabido que desde 1995, al mismo tiempo que la inmigración comenzaba a crecer, la productividad del trabajo inició en España una etapa de desaceleración en su crecimiento, que reflejaba una no menos intensa de la PTF y que causó la alarma de los economistas españoles y, desde luego, de las autoridades económicas. Pero la intensa creación de empleo que caracterizó a los años que siguieron impidió que esta alarma adquiriera un gran dramatismo. Se pasaba de tener un grave problema de desempleo a otro de productividad, no tan grave ni de tan urgente necesidad de solución.

En particular, llamaba la atención el nulo crecimiento de la PTF desde el año 2000, muy difícil de explicar en el marco de ascensos importantes en la formación de la mano de obra y en los gastos de I+D. Aparentemente, estos aumentos en el capital humano y tecnológico no han tenido traducción en términos productivos. En algunos de los citados años la PTF disminuyó, por lo que ni siquiera el capital productivo parece haber tenido los efectos esperados sobre el producto, pero esto es en parte el resultado de que las cuentas nacionales apenas registran los rendimientos del capital público y de los inmuebles residenciales, dos de las rúbricas del capital físico que más han crecido.

El Gráfico 1 muestra la evolución de la productividad del trabajo y de la PTF española, medidas en porcentaje de la UEM. La primera se expresa en PPC (paridad de poder de compra) y en niveles, y la segunda en números índices. La productividad del trabajo en España, medida de esta forma, igualó la media de la UEM en los años finales de 1980, se rezagó en los años posteriores, para recuperar sólo algo de lo perdido en los últimos años de crisis, merced a la abundante expulsión de empleo. La PTF siguió la misma trayectoria.

Los niveles relativos de productividad no permitían, sin embargo, pensar que estábamos ante un problema grave, aun si se usaban medidas alternativas. El Gráfi-

GRÁFICO 1  
PRODUCTIVIDAD DE ESPAÑA CON RELACIÓN A LA UEM  
(En %)



FUENTE: EUROSTAT y BANCO DE ESPAÑA, indicadores estructurales de la economía española y de la UE.

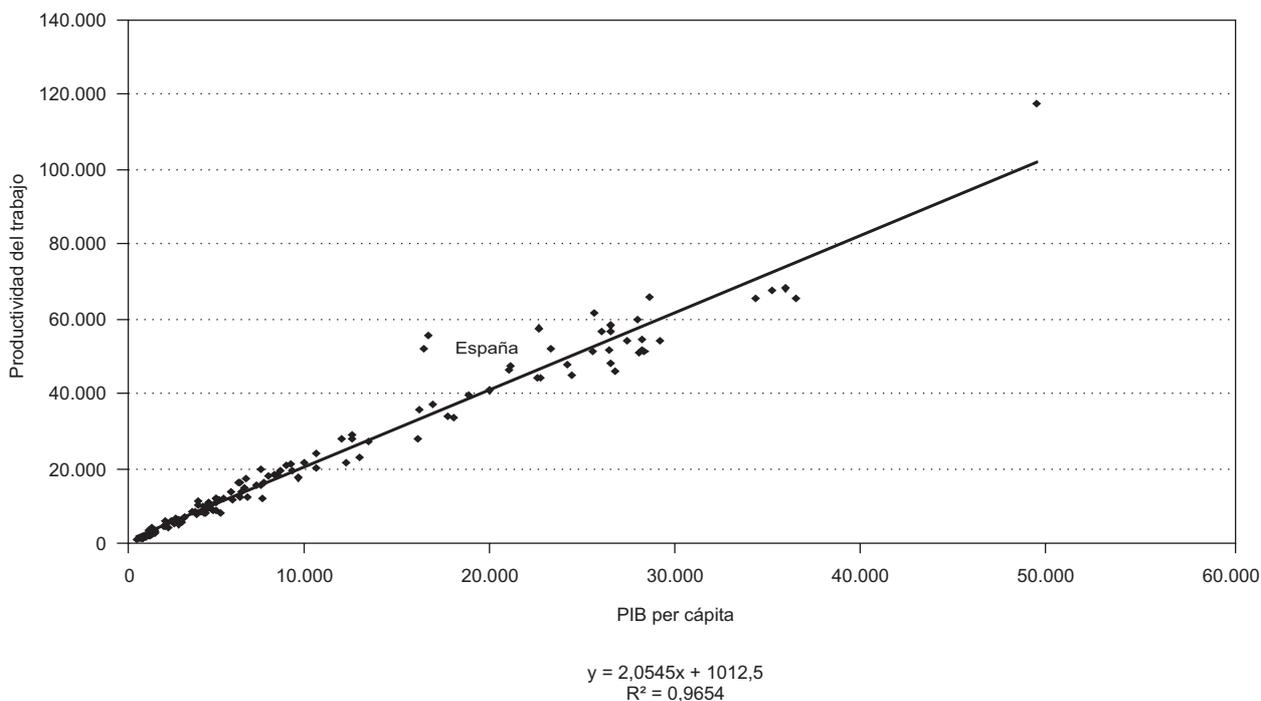
co 2 recoge una relación entre los niveles del PIB per cápita y los de productividad del trabajo de algo más de 100 países, expresados en dólares internacionales de 2000. Ambas variables muestran una estrecha relación a largo plazo, y España se situaba en 2003 en el lugar esperado.

Cierto es que de la alta correlación entre las dos variables consideradas parece desprenderse que un bajo aumento de la productividad, como el registrado en España, parece incompatible con el aumento del PIB per cápita, apoyando la idea de que habría de producirse un ajuste en algún momento, como efectivamente está ocurriendo en estos años de crisis y, en todo caso, advirtiendo de la urgencia de abordar este problema. Pero también es cierto que España, que había incorporado con tardanza las pautas y rasgos que caracterizaban a una economía avanzada (elevada apertura exterior, mercado de trabajo flexible en cantidades, etcéte-

ra), estaba añadiendo entonces una nueva variable: la inmigración. Podía pensarse que una mayor población procedente del exterior, que abarataba el trabajo, y en un marco de flexibilidad laboral total en lo referente a la contratación temporal (con una gran libertad de entrada y salida, dado los bajos costes de despido), alteraba de forma estructural relaciones entre PIB per cápita y productividad del trabajo (Myro, 2004).

Pero la inmigración no es una variable completamente exógena. De forma que el importante ascenso que experimentó en poco tiempo probablemente no se explica sin el boom económico y la expansión del sector de la construcción, que actuó de motor y de principal demandante de mano de obra exterior. Por consiguiente, aunque hubiese habido un cambio estructural en la relación entre PIB per cápita y productividad, el nivel que ha alcanzado ésta se resiente de la orientación excesiva de la producción hacia la actividad inmobiliaria.

**GRÁFICO 2**  
**PIB PER CÁPITA Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN EL MUNDO EN 2003**  
(Dólares internacionales de 2003)



FUENTE: Penn World Table y elaboración propia.

Sin la construcción habría habido un mayor crecimiento de la productividad hasta el año 2007, aunque se habría creado la mitad del empleo (Andrés y Domenech, 2010).

En efecto, el crecimiento de la construcción favoreció la expansión del PIB, pero aún más la del empleo, al tratarse de un sector intensivo en mano de obra. El Cuadro 1 recoge la contribución directa de ese sector a algunos agregados macroeconómicos. En la etapa expansiva comenzada en 2000, la construcción contribuyó directamente al aumento del valor añadido en un 13 por 100. Si se añade los impactos indirectos y el impacto inducido, a través del multiplicador del gasto, este por-

centaje debió acercarse al doble, es decir un cuarto del aumento del PIB.

El impacto sobre el empleo fue aún mayor, del 26 por 100, lo que deja un efecto negativo sobre la productividad del trabajo, que de otra forma habría aumentado en dos puntos porcentuales más. Este aumento se materializó en los dos primeros años de crisis, entre 2007 y 2009, mediante una importante reducción del empleo y de la producción en la economía, que debe mucho al ajuste en el sector citado de la construcción.

Con todo, como ya se ha expuesto, el lento aumento de la productividad se explica por el abaratamiento del despido a través de la contratación temporal y la entrada

**CUADRO 1**  
**CONTRIBUCIÓN DIRECTA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN AL CRECIMIENTO Y A LA CRISIS EN ESPAÑA**

Agregados	2000-2007			2007-2009		
	Contrib. construc.	Economía	%	Contrib. construc.	Economía	%
Valor Añadido constante (A) .	3,5604541	25,896491	13,74879	-0,9148090	-2,4702397	37,033222
Empleo (B) . . . . .	5,6747184	21,825800	26,00000	-4,1399720	-7,1075722	58,247347
Productividad (A-B) . . . . .	-2,1142640	4,0706506	-51,939220	3,2251629	4,6373325	69,547803
Remuneración asalariados (C)	11,2984340	60,865025	18,563098	-2,1834710	2,9106977	-75,015390
Asalariados (D) . . . . .	6,0432263	24,636259	24,529805	-4,4290920	-7,0671720	62,671350
Salarios (C-D) . . . . .	5,2552079	36,228766	14,505622	2,2456208	9,9778698	22,506014

FUENTE: INE y elaboración propia.

de inmigrantes, y, por consiguiente, descansa en los cambios que se han producido en el mercado de trabajo.

Como estos factores no pueden considerarse completamente exógenos, han sido interpretados por diversos autores como la expresión de la resistencia de empresarios, sindicatos y Gobiernos a alterar un modelo productivo basado en bajos salarios, que se habría agotado tras la transición política y las subidas en los salarios nominales y reales que la acompañaron. La introducción de la contratación temporal y la entrada de inmigrantes habrían supuesto un balón de oxígeno para ese modelo, aplazando su sustitución por otro más acorde con una economía avanzada.

Así, para Sala i Martín, la inmigración vendría a acomodar los salarios a la baja productividad, ante la dificultad de elevar ésta por parte de un país poco propicio a la innovación<sup>1</sup>. Desde otra perspectiva, el modelo productivo se habría agotado en 1975, pero el alza de salarios que tuvo lugar en los años siguientes habría estimulado la adopción de tecnologías ahorradoras de trabajo que habrían permitido mejoras de productividad hasta 1994.

Sin embargo, el abaratamiento de la mano de obra, iniciado con la puesta en marcha de la contratación temporal y consolidado con la inmigración, habría establecido un incentivo para la orientación de la producción hacia actividades intensivas en mano de obra, de baja productividad<sup>2</sup> (Boldrin, Conde-Ruiz y Díaz-Giménez, 2009). No sólo se trataría de la construcción, sino también de otros sectores sometidos a una baja disciplina competitiva. En efecto, los autores citados apoyan su interpretación de los hechos en la constatación de ganancias de productividad en los sectores abiertos a la competencia internacional y en los que no puede utilizarse trabajo inmigrante o barato, al contrario que en los demás sectores, en los que se observa un estancamiento de la productividad del trabajo y de la PTF.

Dicho de otra manera, con la consolidación de su proceso de industrialización en la década de los años setenta y el alza de salarios reales que lo acompañó, la

<sup>1</sup> Xavier Sala i Martín parece considerar que la inmigración es una respuesta al intento de sostener un modelo productivo basado en bajos salarios (SALA I MARTÍN, 2009).

<sup>2</sup> Los autores citados concluyen que «... dado que la adopción de nuevos métodos de producción responde a incentivos económicos y, en particular, al coste del factor trabajo, las intervenciones que lo encarecen artificialmente o lo abaratan anormalmente inducirán un escaso nivel de empleo o bien un bajo crecimiento de la productividad, respectivamente» (BOLDRIN, CONDE-RUIZ Y DÍAZ-GIMÉNEZ, 2009).

economía española debería haber abandonado un modelo de competitividad basado en los bajos salarios impulsando la innovación, pero en su lugar buscó prorrogarlo mediante la contratación temporal y el recurso a la inmigración.

Que la contratación laboral y la inmigración han abaratado el trabajo en España, incentivando las actividades de baja productividad, es poco discutible, aunque más adelante habremos de prestar alguna atención a la compatibilidad de este hecho con un crecimiento de los salarios superior al de la UEM. Tampoco merece discutir que ese abaratamiento del trabajo se ha logrado de una forma muy desafortunada, creando una segmentación del mercado de trabajo que desincentiva un modelo productivo con más capital humano, de cuya necesidad no cabe duda, y que como tal ha sido reclamado desde hace tiempo por prácticamente todos los analistas (Estrada, Izquierdo y Lacuesta, 2009 y Ontiveros, 2007)<sup>3</sup>.

Pero sí son discutibles, en cambio, las razones por las que este cambio en el mercado de trabajo ha tenido lugar y, sobre todo, sus consecuencias en términos de competitividad, dos aspectos clave para valorar nuestro modelo productivo y a los que vamos a prestar atención a continuación.

También parece claro que la contratación temporal es la respuesta a las dificultades de flexibilizar el mercado de trabajo en presencia de unos sindicatos poco dispuestos a hacerlo, pero el que haya seguido siendo la única forma real de flexibilización en los últimos 25 años, implica una complacencia *de facto* de empresarios, sindicatos

y Gobiernos con la situación de ese mercado, a pesar de las críticas frecuentes a la precarización del empleo que ésta ha supuesto.

Pero la idea de que la inmigración pueda considerarse sin más un proceso inducido deliberadamente en función de necesidades internas de mano de obra barata presenta diversas objeciones. La primera, que difícilmente se podría haber evitado que España se acercase a otros países europeos en el porcentaje de población extranjera, que en 2001 aún se situaba 2,5 puntos porcentuales por debajo de la media de la UE (Cereijo y Velázquez, 2004). La segunda, que existían razones para la entrada de inmigrantes en grandes contingentes: demográficas (envejecimiento de la población) y laborales (trabajos asignados a inmigrantes y mayor incorporación de la mujer a la población activa) para la entrada de inmigrantes (Felgueroso y Vázquez, 2009). Esto no quiere decir que el floreciente crecimiento económico apoyado en la expansión de la construcción no actuara como atractivo para la entrada de más inmigrantes, convirtiendo ésta en algo cada vez más endógeno.

Pero, por encima de todo, la idea de que el «modelo productivo» se encuentra agotado es poco compatible con los aceptables resultados, en términos de competitividad exterior e interior, del patrón productivo que constituye su núcleo, quizá aún más que el mercado de trabajo, y con el tipo de empresariado que orienta su desarrollo y especialización, un aspecto crucial que merece que le dediquemos el siguiente apartado y que fundamenta lo que en otro lugar he titulado la paradoja de la competitividad y la productividad (Myro, 2009)

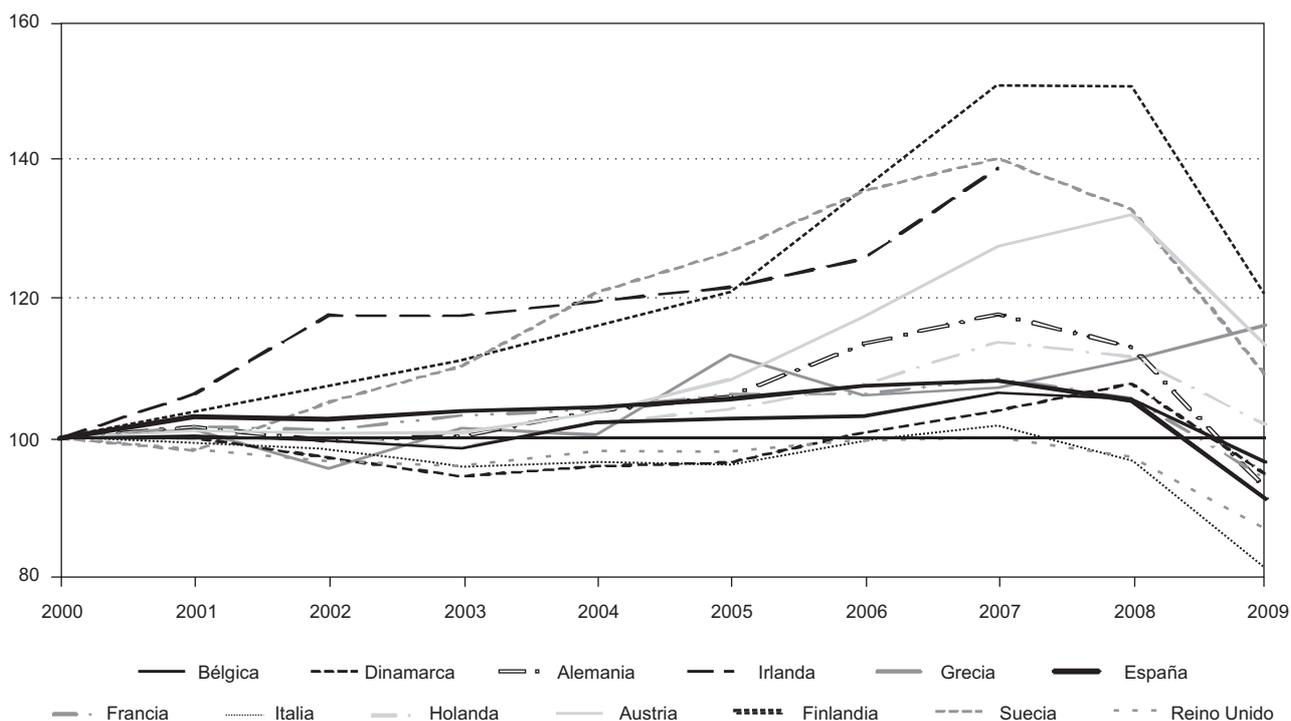
### 3. Fortalezas y debilidades del patrón productivo

El destacado crecimiento de la economía española en el período 2000-2007 se basó sobre todo en la expansión de la construcción y de los servicios, dos actividades que pueden considerarse relativamente protegidas de la competencia internacional. Pero también la industria manufacturera se comportó aceptablemente.

<sup>3</sup> Una nueva reforma laboral, primando más los convenios de empresa, limitando la indexación de salarios y favoreciendo la contratación fija, siguiendo lo expuesto en el «Manifiesto de los Cien» («Propuesta para la reactivación laboral en España»), debería favorecer una relación más estable entre salarios y productividad y ofrecer un incentivo para la formación permanente, asentando el modelo productivo sobre una mayor dotación de capital humano. Este es desde luego un aspecto clave del cambio imprescindible en el modelo productivo.

Sobre estas bases, el crecimiento de la economía española no estaría tan asentado en el empleo, que crecería a tasas más moderadas que en los primeros años de la década de 2000, y se basaría en una medida mayor en el avance de la productividad del trabajo (ANDRÉS y DOMENECH, 2010).

GRÁFICO 3  
 EVOLUCIÓN DEL VALOR AÑADIDO BRUTO REAL DE LAS MANUFACTURAS  
 EN LOS PAÍSES EUROPEOS, 2000-2009  
 (Números índices, 2000=100)

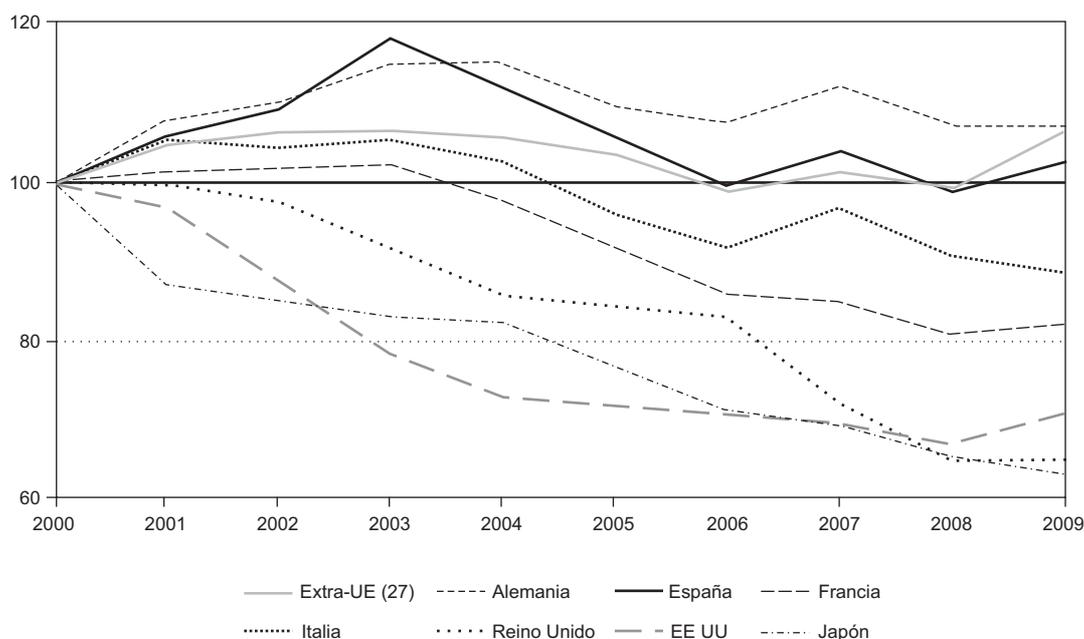


FUENTE: EUROSTAT.

Como muestra el Gráfico 3, consiguió hacer avanzar la producción a un ritmo más rápido que el alcanzado en otras economías como la francesa, la belga o la británica, generando, además, mayores niveles de empleo. No se quedó lejos de la evolución alemana, y sí de la de los países nórdicos e Irlanda que fue muy destacada. El hecho de que España aumentara más su empleo industrial que otras economías como la alemana es indicativo de la expansión relativa de negocios de baja productividad.

Aún fue mejor el comportamiento de las exportaciones de bienes. La cuota de las exportaciones españolas se mantuvo estable en el 2 por 100 desde el año 2000 al 2007, aunque perdiendo a partir de 2003 lo que había ganado hasta entonces, quizá acusando la merma de competitividad derivada del alza de salarios y precios, pero sobre todo como consecuencia del empujón de las exportaciones chinas, que hacen retroceder las cuotas de todos los países, incluyendo Alemania. El comportamiento de las exportaciones en 2010 y 2011 no hace

**GRÁFICO 4**  
**EVOLUCIÓN DE LAS CUOTAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS, 2000-2009**  
**(Índices, 2000=100)**



FUENTE: Comtrade, OCDE.

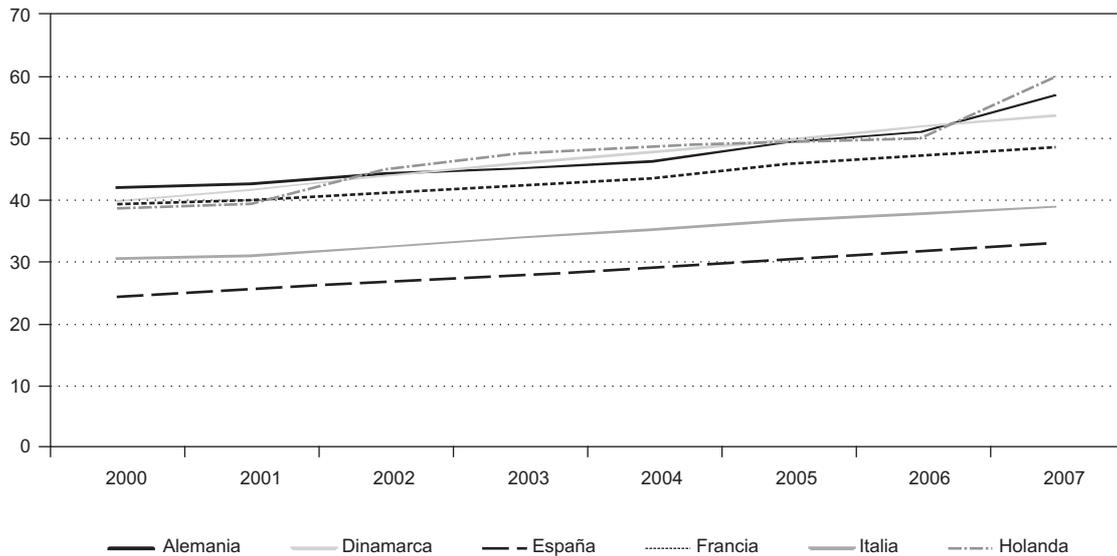
sino ratificar la solidez del patrón exportador (Rodríguez Rodríguez, 2011) (Gráfico 4).

Pero todavía es más notable el avance en la cuota de las exportaciones de la mayor parte de los servicios, turísticos y no turísticos, hasta alcanzar en conjunto el 4 por 100 del total mundial, con una única excepción, la de servicios informáticos, y con un papel destacado de los servicios a empresas. También es memorable el avance de la inversión exterior directa de España, que llevó la posición de inversión internacional directa a la cifra de 300.000 millones de euros en 2007, el 4 por 100 de la inversión internacional y con una diversificación internacional creciente que prima hoy la presencia en

economías desarrolladas frente a las áreas de primer establecimiento, Latinoamérica en particular (Myro y Fernández-Otheo, 2011). Aunque las empresas de servicios, y en particular los bancos, poseen una parte preponderante de esta inversión, no es nada despreciable lo realizado por la industria.

Los resultados obtenidos en el mercado interior y en el exterior cobran un mayor relieve si se tiene en cuenta el marco de un alza de precios y salarios nominales superior a la de los países de la UEM, que debería haber reducido sensiblemente la competitividad de los productos españoles, de no haber ido acompañada de mejoras en la calidad de los productos y de un ahorro en otros

GRÁFICO 5  
**COSTES POR EMPLEADO EN LAS MANUFACTURAS EUROPEAS**  
 (En miles de euros por trabajador)



FUENTE: EUROSTAT.

costes de producción, factores que han permitido sostener altos márgenes precio-coste en las empresas y elevadas tasas de rentabilidad, según se desprende de la base de datos BACH (Costa, 2011) y ratifican algunos estudios que muestran la destacada resistencia de la rentabilidad de la industria española ante el avance competitivo de China (Peltonen *et al.*, 2008).

En realidad, el abaratamiento del trabajo se refleja en la reducción de los salarios reales y en la disminución de su peso en la renta, pero no en la evolución de los salarios nominales que, inducidos por los precios (Estrada, Jimeno y Malo de Molina, 2009), aumentaron a un ritmo elevado, impulsando al alza los costes laborales unitarios, ante la ausencia de ganancias significativas en la productividad del trabajo.

El mantener la competitividad y rentabilidad de las empresas en presencia de esta evolución al alza en los costes laborales habla de un empresariado innovador, lejos de aquel al que apuntan Sala i Martín (2009) y Boldrin, Conde-Ruiz y Díaz-Giménez (2009). Un empresariado que se habría apoyado en las tecnologías de la información, en las que sus establecimientos muestran un equipamiento similar al de otros países europeos (Baneagas, 2008).

No obstante, no todas las estadísticas ofrecen la misma imagen comparativa de los salarios españoles. Los datos que ofrece Eurostat, procedentes de las encuestas a empresas industriales, muestran una evolución paralela a la de otros países del coste laboral por trabajador en España (Gráfico 5), que se acomoda mejor a la

abundancia de trabajo creada con la entrada de inmigrantes.

Por consiguiente, a pesar del bajo crecimiento de la productividad, el patrón productivo no muestra el agotamiento ni la escasa transformación que algunos autores han señalado. Tampoco muestra sesgos sectoriales en el parco aumento de la productividad, no corroborando lo apuntado por Boldrin, Conde-Ruiz y Díaz-Giménez (2009). En particular, la PTF se reduce en términos comparados en todas las ramas, salvo en energía, construcción e intermediación financiera (Andrés y Escriba, 2011). De igual manera, la productividad del trabajo ha crecido lentamente en todas las ramas.

En cambio, sí existe una diferencia importante en la productividad del trabajo entre grandes y medianas empresas de una parte, y las más pequeñas de la distribución por tamaños, las de menos de 100 trabajadores y sobre todo las de menos de 20, que pueblan el universo empresarial español (Costa, 2011). Estas son las únicas que salen mal paradas en una comparación con sus pares en EE UU o en Alemania (Antrás, 2010). Y este rasgo se manifiesta también en una diferencia en la evolución de la productividad entre las empresas exportadoras y no exportadoras, puesto que el colectivo de las primeras está integrado predominantemente por grandes empresas (Antrás, 2010; Antrás, Segura-Cayuela y Rodríguez Rodríguez, 2010 y Rodríguez Rodríguez, 2008).

Por consiguiente, todo parece indicar que las grandes y medianas empresas españolas han mantenido un proceso de innovación que ha aumentado la calidad de sus productos y multiplicado sus servicios al cliente, a través de tareas complementarias, de baja productividad, apoyadas en la inmigración, que ha impedido que su innovación se plasmara en avances en la productividad del trabajo (Myro, 2009). En cambio, en el universo de las pequeñas empresas (las de menos de 20 trabajadores son el 97,3 por 100 del total) al abaratamiento de la mano de obra ha debido estimular también producciones de baja productividad y reducida calidad.

Con una mayor innovación por parte de estas empresas, y la mejora resultante en su nivel de productividad,

España podría haber obtenido un resultado algo mejor en el crecimiento de la industria desde el año 2000, que fue el más pobre en un contexto de rápida expansión del mercado interior. También podría haber avanzado en mayor medida en sus exportaciones industriales. Nuestras exportaciones de bienes, medidas sobre el PIB, son algo inferiores a las registradas por nuestros socios comunitarios, como pone de relieve el Cuadro 2 y ello se debe al importante tejido de pequeñas empresas poco exportadoras (Antrás, 2010 y Rodríguez, 2008), que parecen estar comenzando a despertar en los años de crisis (Rodríguez, 2011)

Pero la falta de innovación en las empresas más pequeñas no es sólo un problema de incentivo a la intensidad de la mano de obra causado por la entrada de inmigrantes, sino también una consecuencia de la falta de una política de innovación de relieve. Pero la España volcada en la expansión inmobiliaria no ofrecía el marco más adecuado para poner en marcha esta política, que ha sido uno de los costes de oportunidad del apoyo al ladrillo.

Por lo demás, en el entorno de 1975 no solo se agotó el modelo productivo basado en bajos salarios, como señalan Boldrin, Conde-Ruiz y Díaz-Giménez (2009), que inició su proceso de desaparición y no es el que prevalece hoy<sup>4</sup>. Se agotó además algo más profundo, la capacidad de incorporar tecnologías procedentes del exterior. Solo el nuevo salto innovador que tiene lugar en fechas recientes en EE UU con las TIC propicia una

---

<sup>4</sup> La hipótesis que plantean BOLDRIN, CONDE-RUIZ y DÍAZ-GIMÉNEZ (2009) de que el crecimiento desde 1994 se ha debido a aumentos en la capacidad instalada, contrasta con un efectivo crecimiento del capital físico productivo por trabajador y del capital físico privado por trabajador, así como con un aumento de la relación capital/producto. Es verdad que este incremento ha sido inferior al registrado por otros países europeos, pero como ya se ha indicado, no ha impedido que las empresas españolas se hayan equipado aceptablemente con las nuevas tecnologías de la información.

Por lo demás, la idea de la que parten estos autores, a saber, que las características de patrón productivo se determinan a partir de los mercados de factores y en particular de los salarios, emana de un modelo analítico excesivamente simplificado. La innovación en producto en un marco de competencia imperfecta es un determinante clave de la combinación de factores.

**CUADRO 2**  
**PESO DE LAS EXPORTACIONES EN EL PIB CORRIENTE**  
**(En %)**

	2008	2009	2010
<b>Exportaciones de bienes:</b>			
España . . . . .	17,7	15,2	17,7
Italia . . . . .	23,6	19,3	22,0
Francia . . . . .	21,3	18,1	20,1
Alemania . . . . .	41,2	35,1	39,7
Reino Unido. . . . .	17,4	16,3	18,2
<b>Exportaciones de bienes y servicios:</b>			
España . . . . .	26,5	23,4	26,3
Italia . . . . .	28,7	23,8	26,8
Francia . . . . .	26,9	23,3	25,5
Alemania . . . . .	48,1	41,9	46,8
Reino Unido. . . . .	29,3	28,0	29,4

FUENTE: National accounts, EUROSTAT.

transferencia tecnológica importante a Europa a partir de la segunda mitad del decenio de 1990 (Myro, Pérez y Colino, 2008). Como consecuencia, el avance tecnológico debió descansar cada vez en mayor medida en innovaciones propias, que en España no han recibido el impulso necesario. Pero esta crítica a la falta de esfuerzo innovador y a la falta de eficacia en el empleo de los recursos de I+D, aunque en menor medida, se puede extender también a otros países de Europa, en los que se constata el reducido impacto sobre la productividad del esfuerzo tecnológico más reciente (Coe, Helpman y Hoffmaister, 2008 y Myro, 2010).

A pesar de ello, podemos resumir lo expuesto diciendo que el empresariado español ha sido innovador y transformador del modelo productivo, ha internacionalizado sus empresas, con mayores ventas al exterior y con la extensión de sus filiales. Como resultado, nuestro patrón productivo no ha evidenciado el agotamiento y las fallas que se le suponen para concederle algún papel en las dificultades que hoy atraviesa España.

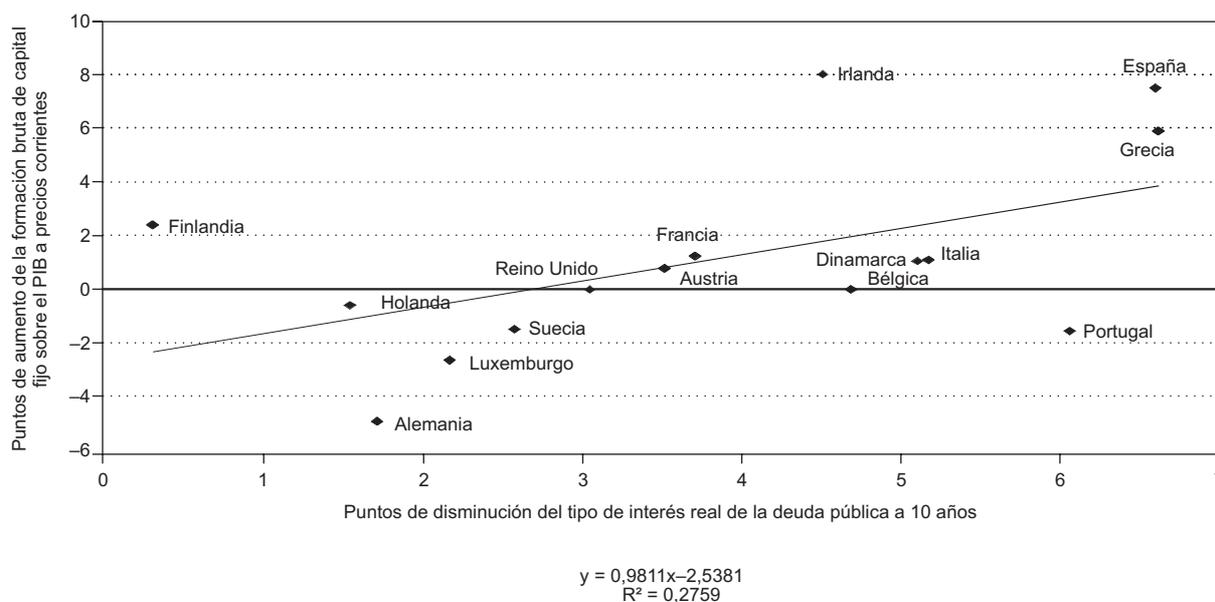
#### 4. Modelo productivo y déficit exterior

Con frecuencia se considera al déficit exterior permanente otra de las expresiones de las debilidades del patrón productivo. Sin duda es así en el caso de España, y ya se ha mencionado cómo la propensión a exportar bienes debería alcanzar un mayor valor, que evitaría la frecuencia del déficit exterior, así como que ello requiere una mayor orientación de las pequeñas empresas hacia los mercados exteriores. Esta es sin duda un fallo del modelo productivo que debe ser corregido con un mayor apoyo a la innovación y a la internacionalización de las Pymes situadas en la cola de la distribución por tamaños, además de con una reforma laboral que impulse el capital humano y la productividad.

Pero el notable ascenso en el déficit por cuenta corriente de España en los años comprendidos entre 2000 y 2007 tiene poco que ver con la competitividad, pues, como ya se ha señalado, va acompañado de una expansión muy aceptable de las exportaciones. Es principal-

GRÁFICO 6

REDUCCIÓN DE LA PRIMA DE RIESGO Y AUMENTO DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO SOBRE EL PIB A PRECIOS CORRIENTES EN LOS PAÍSES DE LA UE ENTRE 1995 Y 2005



FUENTE: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

mente la consecuencia de la enorme expansión de la demanda favorecida por un boom inmigratorio y sobre todo por unos tipos de interés bajos, que en el caso de España y los demás países de la periferia europea guarda una estrecha relación con la reducción de la prima de riesgo implícita en los diferenciales de interés, hoy de nuevo restablecida en el marco actual de crisis.

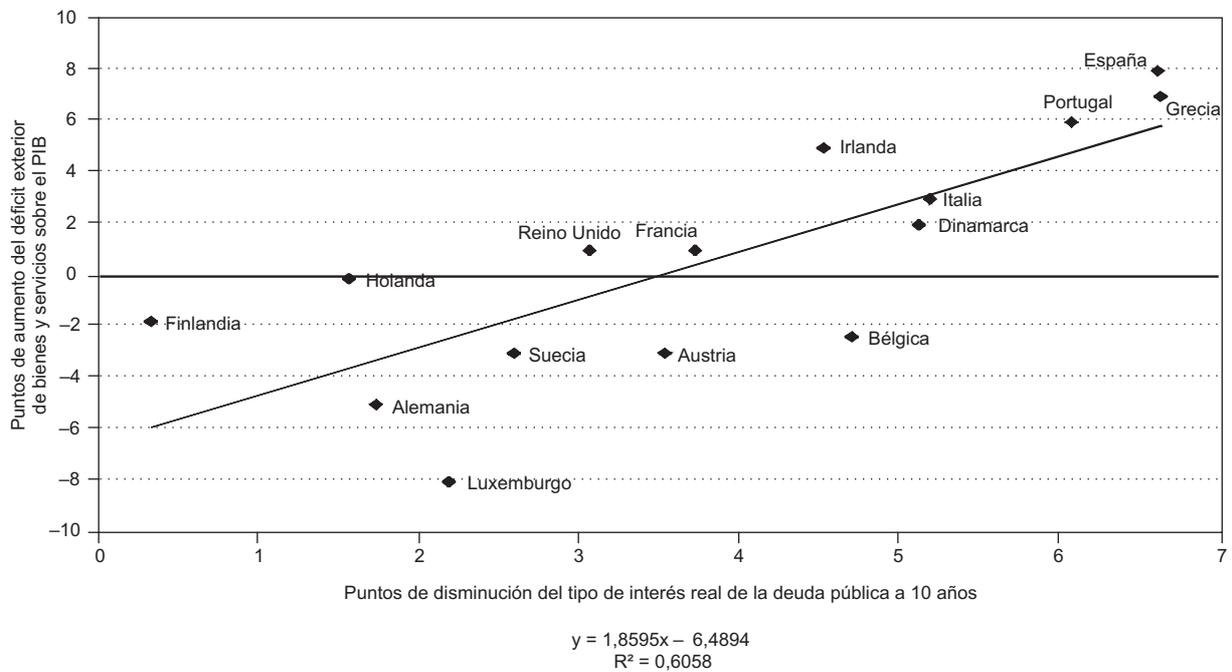
En efecto, como muestran los Gráficos 6 y 7, en términos reales, los tipos de interés se redujeron en España un 6 por 100, estimulando la formación bruta de capital y el déficit exterior, y llegaron a hacerse más bajos que en Alemania o Francia, estimulando también el ascenso en los precios y el deterioro en la competitividad (Wyplosz, 2009). El impacto de la reducción de tipos es mayor so-

bre el déficit exterior, indicando probablemente que el impacto fue más allá del impulso a la inversión en algunos países, fomentando el consumo de bienes duraderos y el gasto público, y que en otros tal impulso afectó muy considerablemente a la expansión inmobiliaria. Así, en algunos países con problemas de crecimiento, como Portugal e Italia, la formación bruta de capital fijo (FBC) apenas creció, o creció de forma más moderada, como en Grecia. En cambio, en Irlanda y España lo hizo en una elevada proporción.

Lejos pues de descansar en el modelo productivo, la crisis actual no puede entenderse sin la apuesta por una expansión del sector de la construcción, para la que sin duda la inmigración ofreció estímulos de oferta y de-

GRÁFICO 7

REDUCCIÓN DE LA PRIMA DE RIESGO Y AUMENTO DEL DÉFICIT EXTERIOR EN LA UE ENTRE 1995 Y 2005



FUENTE: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

manda, pero que no habría podido tener lugar sin un cambio importante en la política de suelo, que hizo que esta vez— y a diferencia de lo ocurrido en la segunda mitad del decenio de 1980 —el crecimiento de la demanda inmobiliaria fuera seguido de un rápido aumento de la oferta (Arellano y Bentolila, 2009; Taltavull, 2011a y Taltavull, 2011b), y con una complacencia *de facto* de las autoridades con el fuerte aumento del crédito a la vivienda y un incesante aumento del endeudamiento de las familias. Aunque el Banco de España alertó continuamente acerca del peligro que ello significaba, no

tomó todas las medidas a su alcance para limitarlo (Banco de España, 2005 y Malo de Molina, 2005).

Lo que resulta sorprendente, a mi juicio, es que los gobernantes españoles en lugar de centrarse en este asunto, alertados por los indicios claros de burbuja inmobiliaria en un año tan temprano como 2003<sup>5</sup>, abogando por políticas que restringieran el crecimiento de la

<sup>5</sup> Ver MARTÍNEZ PAGÉS y MAZA (2002); BALMASEDA, MARTÍN y SEBASTIÁN (2002) y GARCÍA MONTALVO (2003).

demanda agregada<sup>6</sup>, se obsesionases con la productividad y con las políticas para mejorarla (Solbes, 2006), algo que exigía la puesta en marcha de planes que no podían ofrecer resultados inmediatos, salvo que se dirigieran con rapidez volúmenes importantes de crédito a las empresas industriales y de servicios, lo que no podía hacerse sin una política industrial mucho más activa y un control del crédito inmobiliario.

También es sorprendente que las autoridades viesan en esa política de oferta una vía de afectar al déficit exterior, a través de una mejora de la competitividad en precios, cuando eran factores de demanda los que se encontraban en el origen de aquel. En el fondo, subyacía la creencia de que en el marco de la unión económica y monetaria los déficits exteriores no tenían la misma importancia que en el marco anterior, aunque la realidad de la crisis ha demostrado lo contrario (Wolf, 2011).

En definitiva, volviendo la vista hacia atrás, el diagnóstico acerca de la economía española realizado en la etapa de boom situaba los problemas sobre todo en la oferta, que consideraba poco competitiva, y no en la expansión desmesurada del sector de la demanda agregada. Detrás de lo poco acertado de este diagnóstico, es fácil presumir la complacencia general de las autoridades, de los analistas económicos y de la población con el destacado crecimiento que estaba viviendo la economía española y con la importante creación de empleo, junto con la relativización del problema del déficit exterior a la que se ha hecho ya referencia, en el nuevo marco de la unidad monetaria. No pocos economistas vimos en el abultado déficit exterior la expresión de la confianza otorgada por la UE a España, prestando a nuestros bancos que habían mostrado una eficacia notable. La capacidad de endeudarse en el exterior no era sino una muestra más de esta eficiencia.

---

<sup>6</sup> Solo los hacendistas abogaron por un mayor superávit en las cuentas públicas (NAVARRO y VALLE, 2006). Pero no bastaba con una política fiscal restrictiva, sino que debía haberse puesto freno a la expansión de crédito a la vivienda, encareciéndola. Algo en este sentido hizo el Banco de España, pero no fue suficiente.

Al final, como bien señala Santos (2011), ningún Gobierno tomó en serio la burbuja, pero puede añadirse que todos insistieron en la necesidad de abordar el problema de la productividad. También lo hicimos un gran número de economistas. Cualesquiera que sean las debilidades de nuestro modelo productivo, la gran paradoja es que es el fuerte endeudamiento de las familias lo que da origen a la expansión inmobiliaria, lo que limita hoy la recuperación de la economía, y no la productividad y competitividad de nuestro patrón productivo.

## 5. Conclusiones

En este trabajo se ha discutido la relación de la crisis actual con las debilidades del modelo productivo, puestas de manifiesto en el débil aumento de la productividad del trabajo, la fuerte volatilidad en la creación de empleo y el permanente déficit del comercio exterior.

El reducido aumento de la productividad del trabajo y la volatilidad en el empleo han descansado en el abaratamiento de la oferta de la mano de obra, derivado de la extensión de la contratación temporal y la entrada de inmigrantes. Pero, en contra de lo que opinan diversos analistas, tal abaratamiento no ha sido la respuesta a un patrón productivo que requiere de bajos salarios para sobrevivir, sino a las rigideces del mercado de trabajo, a las exigencias de nuestro patrón demográfico y social, y a la expansión del sector de la construcción. El modelo productivo basado en bajos salarios hace ya tiempo que se agotó y desapareció.

Pero caben pocas dudas de que un patrón basado en el capital humano, como el que necesita España, no puede asentarse sobre un mercado de trabajo fragmentado, apoyado en la contratación temporal, que no genera incentivos para la formación permanente. De ahí que sea urgente una nueva reforma laboral que fomente el empleo estable y permanente, además de garantizar un crecimiento paralelo de salarios y productividad.

En todo caso, el lento aumento de la productividad no impidió que nuestro patrón productivo se comportara bien hasta la llegada de la crisis, con una expansión

muy aceptable en términos comparados de la producción, las exportaciones, la rentabilidad y la inversión exterior de las empresas. Así ha continuado comportándose también en la etapa de crisis, respondiendo admirablemente a la expansión de la demanda mundial. Sus principales restricciones se encuentran en la demanda interior, estancada por la restricción financiera a la que se ven sometidas familias y empresas como consecuencia del boom inmobiliario.

El permanente déficit en el comercio de bienes refleja la aún reducida propensión a exportar de una parte importante de nuestro tejido productivo, el formado por las empresas de menos de 100 trabajadores, el 98 por 100 del total, por lo demás, las únicas que muestran una menor productividad del trabajo en términos comparados.

Sin embargo, el considerable aumento en el déficit comercial que se produjo durante los años comprendidos entre 2000 y 2007 no se debió a un mal comportamiento de las exportaciones, sino al descontrolado aumento de la demanda interna, impulsada por la construcción de inmuebles, que es la causa central de la crisis que vivimos hoy.

Sorprendentemente, en los años de expansión los gobernantes españoles se preocuparon más por el lento crecimiento de la productividad, que por la enorme expansión del crédito inmobiliario, y trataron de mejorar la competitividad cuando lo más urgente era frenar la expansión de la demanda. Además, solo de esa forma podía desviarse algo de crédito para una política efectiva de oferta, que debía tener sus principales puntos en la reforma del mercado de trabajo y en el impulso de la educación y la innovación.

## Referencias bibliográficas

- [1] ANDRÉS, J. y DOMENECH, R. (2010): «Cambio de modelo productivo y creación de empleo en España: ¿Podemos permitirnos no reformar el mercado laboral?», en DOLADO y FELGUEROSO, *op. cit.*, páginas 8-14.
- [2] ANDRÉS, J. y ESCRIBÁ, J. (2011): «Algo estamos haciendo mal, o por lo menos peor que los demás (I y II)», *Blog Nada es Gratis*, mayo y junio.
- [3] ANTRÁS, P. (2010): «La nueva-nueva teoría del comercio internacional y el comportamiento de las exportaciones españolas», *Blog de Economía Nada es Gratis*, FEDEA, 1 de noviembre.
- [4] ANTRÁS, P.; SEGURA-CAYUELA, R. y RODRIGUEZ RODRIGUEZ, D. (2010): «Firms in International Trade (with an Application to Spain)», transparencias accesibles a través del *Blog de Economía Nada es Gratis*, FEDEA, 28 de diciembre.
- [5] ARELLANO, M. y BENTOLILA, S. (2009): «La burbuja inmobiliaria: causas y responsables», en A. CABRALES, J. DOLADO, F. FELGUEROSO y P. VÁZQUEZ (coord.), *La crisis de la Economía Española. Lecciones y propuestas*, FEDEA, libro electrónico.
- [6] BALMASEDA, M.; SAN MARTÍN, I. y SEBASTIÁN, M. (2002): «Una aproximación cuantitativa a la burbuja inmobiliaria», *Situación Inmobiliaria*, BBVA.
- [7] BANCO DE ESPAÑA (2005): «Informe Anual 2004», páginas 40-41.
- [8] BANEGAS, J. (2008): «Las TIC y su importancia económica», en J. BANEGAS y R. MYRO (dir.) (2008): *Impacto de las tecnologías de la información en la economía española*, Thomson-Civitas, capítulo introductorio.
- [9] BOLDRIN, M.; CONDE-RUIZ, I. y DÍAZ-GIMENEZ, J. (2010): «Eppur si muove! España: creciendo sin un modelo», en S. BENTOLILA, M. BOLDRIN, J. DÍAZ-GIMÉNEZ y J. J. DOLADO (eds.), «La crisis de la economía española. Análisis económico de la gran recesión», FEDEA, Monografías.
- [10] CEREIJO, E. y VELÁZQUEZ, F. J. (2004): «Los determinantes de las migraciones en la Unión Europea», *Economistas*, número 99, páginas 38-46.
- [11] COE, D. T.; HELPMAN, E. y HOFFMAISTER, A. W. (2008): «International R&D Spillovers and Institutions», *IMF Working Paper*, WP/08/104.
- [12] COSTA, M. T. (2011): «El factor empresarial», en J. L. GARCÍA DELGADO y R. MYRO (dir.), *Lecciones de Economía Española*, capítulo 6, páginas 107-120.
- [13] ESTRADA, A.; IZQUIERDO, M. y LACUESTA, A. (2009): «El funcionamiento del mercado de trabajo y el aumento del paro en España», *Boletín Económico*, Banco de España, julio-agosto, páginas 95-115.
- [14] ESTRADA, A.; JIMENO, J. F. y MALO DE MOLINA, J. L. (2009): «La economía española en la UEM: los diez primeros años», Banco de España, *Documentos Ocasionales*, número 0901.
- [15] FELGUEROSO, F. y VÁZQUEZ, P. (2009): «Inmigración y crisis: aciertos, desaciertos y políticas complementarias», en A. CABRALES, J. DOLADO, F. FELGUEROSO y P. VÁZQUEZ (coord.), «La crisis de la Economía Española. Lecciones y propuestas», FEDEA, libro electrónico.
- [16] GARCÍA-MONTALVO, J. (2003): «La vivienda en España: desgravación, burbujas y otras historias», *Perspectivas del Sistema Financiero*, FUNCAS, 78, páginas 1-43.

- [17] MALO DE MOLINA, J. L. (2005): «Una larga fase de expansión de la economía española», Banco de España, *Documentos Ocasionales*, número 0505.
- [18] MARTÍNEZ PAGÉS, J. y MAZA, L. A. (2002): «Análisis del precio de la vivienda en España», Banco de España, *Documentos de Trabajo*, número 0307.
- [19] MYRO, R. (2004): «Dos décadas de crecimiento sostenido en España. Un breve balance», *Economistas, número especial conmemorativo*, número 100, páginas 34-46.
- [20] MYRO, R. (2009): «EL puzle de la productividad y la competitividad», *El País*, 5 de julio.
- [21] MYRO, R. (2010): «Crecimiento económico e innovación: un breve apuntamiento acerca de la evidencia empírica», *Revista Galega de Economía*, volumen 19, número extraordinario.
- [22] MYRO, R.; PÉREZ, P. y COLINO, A. (2008): «Growth in a World of Ideas. The US and the Leading European Countries», *Applied Economics*, volumen 40, número 22, 2008, páginas 2901-2909.
- [23] MYRO, R. y FERNÁNDEZ-OTHEO (2011): «Rentabilidad de la inversión extranjera directa de España en el exterior», *Principios*, número 18, páginas 93-107.
- [24] NAVARRO, R. y VALLE, V. (2006): «Presupuesto ¿quo vadis?», *Economistas*, España 2005. Un balance, páginas 170-177.
- [25] ONTIVEROS, E. (2007): «Sostenibilidad y convergencia real», *Economistas*, número 99, páginas 29-32.
- [26] PELTONEN, A.; SKALA, M.; SANTOS, A. y PULA, G. (2008): «Imports and Profitability in the Euro Area Manufacturing Sector. The Role of Emerging Market Economies», *European Central Bank, Working Paper Series*, número 918, julio.
- [27] RODRIGUEZ, D. (2008): «Heterogeneidad y competitividad exterior de las empresas industriales», *Papeles de Economía Española*, número 116, páginas 140-151.
- [28] RODRIGUEZ, D. (2011): «¿Qué empresas españolas son las responsables de las exportaciones de bienes?», *Blog de Economía Aldea Global (bAg)*, 22 de septiembre.
- [29] SALA I MARTÍN, X. (2009): «Crisis Financiera (6): España», *La Vanguardia*, enero.
- [30] SANTOS, T. (2011): «“La indignación” y la economía política de la burbuja», *Nada es Gratis*, mayo.
- [31] SOLBES, P. (2006): «La economía española y la política económica en el año 2005», *Economistas*, España 2005. Un balance, páginas 27-29.
- [32] TALTAVULL, P. (2011a): «Sector construcción y mercado de la vivienda», en GARCÍA DELGADO, J. L. y MYRO, R. (dir.): *Lecciones de Economía Española*, Thomson-Civitas, capítulo 10, páginas 175-186.
- [33] TALTAVULL, P. (2011b): «Por qué los bancos son los mayores dueños del suelo», en *Blog de Economía de la Aldea Global (bAg)*, abril.
- [34] WOLF, M. (2011): «First Aid is Not a Cure», *Financial Times*, 11 de octubre.
- [35] WYPLOSZ, Ch. (2009): «Ten Years of EMU: Successes and Puzzles», *Conference Spain in EMU*, Banco de España, febrero.