

2.4. LA ECONOMÍA Y LA EMPRESA ESPAÑOLA EN EL MARCO DE LA CONSTRUCCIÓN EUROPEA

JOSÉ FOLGADO BLANCO
DIRECTOR DE ECONOMÍA DE LA CEOE

Cualquier persona que siga con un mínimo de atención las noticias que cada día le suministran los medios de comunicación está convencida de que estamos viviendo tiempos muy delicados, económicamente hablando. No necesitan, desde luego, recurrir a los medios de comunicación para darse cuenta de lo mal que están las cosas quienes padecen sus efectos en sus propias carnes, bien porque están en paro, bien porque están viendo peligrar sus empleos o bien porque son jóvenes que desean infructuosamente acceder por primera vez a un empleo que les permita poner en práctica aquello para lo que se han estado preparando. Algo muy grave falla en unas sociedades, que se dicen avanzadas, como son las europeas, donde la legión de parados afecta ya a más del 10% de la población activa. Y las perspectivas al menos para 1993 apuntan a un inexorable aumento de los mismos.

Se acusa a quienes ocupan determinados ámbitos de responsabilidad o han de analizar y valorar públicamente aspectos de la realidad socioeconómica, de ser culpables de haber creado una cultura de crisis. De contribuir a hacer más grave la situación porque nuestras críticas ejercen un efecto inhibitor en la necesaria confianza inversora empresarial.

Yo entiendo, por el contrario, que un problema se halla en vías de solución cuando se adquiere plena conciencia de que existe y de su gravedad. Es más. Creo que buena parte de los males actuales de nuestra economía radican en haber transmitido desde los poderes públicos a toda la sociedad la idea de que somos ricos, de que se puede vivir por encima de nuestras posibilidades, como pone de manifiesto nuestro creciente déficit exterior, y de que no es necesario hacer grandes sacrificios para lograr la convergencia con la CE como reza el Programa de Convergencia del Gobierno, aprobado solemnemente tan sólo hace unos meses, en la pasada primavera.

La situación de la economía española y en particular de la empresa es francamente muy delicada cuando inicia su andadura el Mercado Unico. Es tan delicado como reflejan los indicadores y como lo han acusado agosto los mercados financieros.

La actividad productiva se halla estancada al iniciarse la plena entrada en vigor del Mercado Unico y, lo que es más grave, la inversión y el empleo registran variaciones negativas preocupantes. Es decir, las variables que reflejan el grado de vitalidad económica actual o futura están bajo mínimos. Pero esto sería comprensible, aunque nunca deseable, si fuera el precio a pagar para sanear nuestras cuentas, es decir reequilibrar la balanza exterior y los presupuestos públicos, igual que se encuentra debilitado un enfermo tratado con antibióticos para eliminar la infección. Pero no es así en absoluto, porque la medicina aplicada no ha sido la apropiada. Ha dejado nuestro cuerpo, es decir, la economía nacional y las empresas, muy debilitadas, pero no le ha curado la enfermedad. Al revés, los tres grandes desequilibrios siguen impasibles: precios, déficit exterior y déficit público. No necesito cansaros con cifras ya conocidas de todos y que corroboran cuanto estoy afirmando.

Si bajamos del plano nacional al de la empresa también habéis podido comprobar por los medios de comunicación que estamos poniendo en peligro nuestro tejido productivo. Los datos de la Central de Balances del Banco de España con información de más de 6.000 empresas ponen de manifiesto que los beneficiarios después de impuestos de las empresas han caído un 37% en 1991 sobre el año anterior, el de 1990, año en el que ya había registrado un retroceso del 28,7%, según la misma fuente. El mal, como vemos, ya tiene historia y nosotros lo hemos venido denunciando especialmente desde 1990. Pero la realidad social no percibía esa sensación de peligro y mucho menos con los mensajes de alegría bastante irresponsable que con palabras y obras se transmitían desde el Gobierno.

En ese contexto de semiinconsciencia de nuevos ricos era inevitable que fuésemos tachados de catastrofistas quienes con los pies en el suelo queríamos poner el contrapunto de la verdadera realidad que estaban viviendo nuestras empresas, aunque todavía las cifras de empleo no fueran negativas y el déficit exterior fuese fácilmente cubierto con inversiones extranjeras. La gangrena estaba metida en el cuerpo como reflejaban ya entonces, cuando la economía crecía incluso más del 3%, los datos preocupantes de las cuentas de resultados de las empresas. En julio de 1991, cuando se abrió un proceso de diálogo institucional con gobierno y sindicatos con vistas a alcanzar un posible acuerdo social de carácter general, tanto el gobierno como CEOE y CEPYME pusieron sobre la mesa sendos documentos, amplios y fundados, que, salvadas ciertas diferencias, coincidían en cuanto al diagnóstico preocupante de la situación e incluso también en cuanto a diversas líneas de actuación propuestas. Los sindicatos se presentaron con una serie de exigencias carentes de todo realismo y se permitieron abandonar la concertación sin haber entrado siquiera a tratar todos los temas acordados.

A lo largo de 1992 la situación empeora todavía más según ponen de manifiesto los datos de las empresas cotizadas en Bolsa. Y también viene a reflejar lo mismo el enorme aumento de la morosidad, las suspensiones de pagos y las quiebras, que han acaparado las páginas de actualidad durante las últimas semanas.

Merece una reflexión detenida el hecho de que no todos los sectores sean tratados de la misma manera por la crisis. Se puede afirmar que, en general, se encuentra peor cuanto más abiertos al exterior estén. Estos son la industria, en general, la agricultura y el turismo, que están viviendo una situación de mayor dureza, lo que en parte es reflejo del delicado momento que registran la economía y el comercio mundial y en parte es también consecuencia de la insuficiente competitividad de nuestras empresas, debido al efecto de la política económica

especialmente nociva en los sectores abiertos al exterior. Estos sectores son los que por regla general menos posibilidades han tenido de repercutir a precios los mayores costes. Según el Índice de Precios de Consumo (IPC), los precios de los servicios están subiendo a una tasa anual superior al 10%, mientras que los precios de los bienes industriales no energéticos aumentan a una tasa del orden del 3%, o sólo del 1% si nos centramos en los productos industriales al por mayor que venden unas empresas a otras como productos intermedios. Esa diferencia la marca la feroz competencia exterior que, aparte de sufrir una menor presión de los costes, se ha beneficiado durante los últimos años de una importante apreciación real de la peseta.

Esto me obliga a detenerme un momento, si me lo permitís, sobre lo que está pasando allende nuestras fronteras, para proceder a continuación a reflexionar sobre las verdaderas raíces internas de esa insuficiente capacidad de competencia. Ambas reflexiones de carácter externo e interno nos permitirán extraer, para terminar, una propuesta de política socioeconómica y de estrategia empresarial para enderezar la situación en los próximos años, los pocos que tenemos de margen hasta la definitiva aplicación de la última fase de la Unión Económica y Monetaria.

Debe importarnos mucho lo que sucede en las economías de los demás países y especialmente de aquellos con los que mantenemos relaciones comerciales más intensas que son básicamente los de la CE. A pesar de que históricamente nuestra economía ha tenido un grado de apertura comparativamente reducido y, en todo caso, bastante inferior al que es habitual en Europa, siempre se ha movido al son que ha marcado el ciclo económico internacional, amplificando incluso sus efectos. Es decir, la economía española ha crecido más que la media de la CE y de la OCDE en las fases de expansión (años 60 y parte de los 70 y en la segunda mitad de los 80) y menos en las fases de enfriamiento económico (período de las dos crisis energéticas y en la actualidad).

Se está viviendo en el mundo industrializado una crisis mucho más intensa, generalizada y duradera de lo que se había previsto hace dos o tres años. En realidad todos los expertos coincidían en afirmar que tras siete años de expansión, un suave enfriamiento era incluso positivo en el ciclo de los negocios, para evitar aceleraciones de costes, aumento de las rigideces y elevaciones nocivas del endeudamiento de familias y empresas, que siempre se producen en las etapas largas de expansión.

Tras la Guerra del Golfo se coincidía en afirmar que la recuperación sería inminente al no existir grandes obstáculos a la misma. Se había acabado la guerra fría, estaba garantizado el suministro de energía a precio estable, existía en general un comportamiento sindical moderado en las demandas salariales y las economías habían ganado en flexibilidad tras los planteos que se habían hecho en los años 80 sobre el papel de los sectores públicos en la economía. Además, en Estados Unidos disfrutaban de unos tipos de interés muy bajos y en Europa se pensaba que la construcción de la Unión Económica y Monetaria iba a ejercer el mismo efecto dinamizador que supuso el llamado «efecto 92» al aprobarse el Acta Unica en 1986 que establecía un Mercado Unico en 1992, luego trasladado a 1993.

Tras todo lo anterior parece como si se hubiese equivocado la realidad. Todas las previsiones para los seis y doce meses siguientes, realizadas durante los últimos años por los más prestigiosos organismos internacionales, como la OCDE, el Fondo Monetario Internacional y la Comisión de las Comunidades Europeas, han tenido que ser revisadas a la baja varias veces. Bastaría citar a título de ejemplo que todavía en junio de 1992 esperaba la OCDE que la economía alemana creciese un 1,3% este año y un 2,3% en 1993, cuando hace escasas fechas los 5 sabios alemanes nos han venido a decir que en 1993 el crecimiento será nulo. Ya nadie se atreve a aportar ni por la fecha de la esperada recuperación ni por la intensidad de la misma.

Éste es el difícil contexto en el que estamos inmersos, al que se añade la incertidumbre de lo que vaya a pasar definitivamente con la ratificación del Tratado de Maastricht por todos los países miembros y con los términos de aplicación del mismo, si es que va a registrar cambios.

Por otra parte, a pesar de haber sido la nuestra una economía semicerrada y protegida, ha sido el desequilibrio interior el que ha creado los mayores problemas y la necesidad de ajustes dolorosos. No deja de ser una ironía de la historia de 20 años de autarquía, 1939 a 1959, es decir la búsqueda de la independencia económica, tuvieron su fin precisamente con una devaluación y un Plan de Liberalización, dado que nos habíamos quedado sin reservas exteriores. La historia de devaluaciones se ha repetido en varias ocasiones, 1967, 1971, 1973, 1976, 1982, y las dos últimas el 17 de septiembre y el 22 de noviembre, un 5% y 6% respectivamente, sobre el tipo central dentro del sistema monetario europeo.

Una devaluación significa que se ha estado viviendo por encima de las posibilidades reales del país y de ahí el grave déficit en las cuentas económicas de bienes y servicios con el resto del mundo. Ahora hay que reconocer que las cosas que imprescindiblemente hay que comprar en el exterior, como la energía, nos van a costar más por la misma cantidad. La devaluación también significa que la política económica no ha sido la correcta para lograr que el sistema económico sea competitivo sin necesidad de la devaluación que es siempre el recurso final de supervivencia económica.

La subida de tipos de interés en el mercado monetario decidida a continuación se supone que intenta contener la repercusión de la devaluación sobre los precios, frenar aún más la demanda de bienes y servicios en el exterior, contribuyendo a la mejora de la maltrecha balanza de pagos por cuenta corriente, y, por último, atraer capitales exteriores ofreciéndoles una remuneración mayor. Sin embargo, con ello se están poniendo nuevas trabas a la competitividad de las empresas y a la creación de empleo. Si ya el precio del dinero viene siendo prohibitivo para poder invertir, se encarece ahora aún más este coste de producción con lo que se desestimulan las inversiones en modernización restando capacidad de competencia a medio plazo. Además, puede incluso volverse a apreciar la peseta en perjuicio de la competitividad de las empresas bajo los efectos del diferencial de tipos de interés con menor riesgo de cambio.

No se puede reconocer un fracaso —y no otra cosa significa una devaluación— dando más de lo mismo (costes y rigideces), sino que hay que ir a las raíces de los problemas que padece la economía española y que nos ha llevado al estancamiento económico y al gravísimo retroceso de la inversión y del empleo sin haber arreglado los desequilibrios de precios y del sector exterior, lo que es indispensable para alcanzar la economía.

Para que una devaluación sea eficaz y no encierre en sí mismo el germen de nuevas devaluaciones en los próximos meses en un círculo de desequilibrios, desconfianza y desprestigio internacional, es necesario introducir cambios radicales en los frentes donde se generan las pérdidas de competitividad, que son básicamente tres: la política presupuestaria; las reformas estructurales, especialmente en el mercado de trabajo; y los estímulos a la inversión empresarial. Sólo así se ampliará la oferta, es decir la actividad de las empresas y el empleo, basada en ganancias de competitividad, sin que ese mayor dinamismo suponga presiones inflacionistas y déficit exterior, que son los desequilibrios que están en la base de las devaluaciones periódicas que salpican la historia reciente de España.

A partir de lo anterior, y ya en un plano más específico, habría que llevar a cabo un conjunto de medidas urgentes de política económica basadas en los cinco criterios siguientes:

1.º Eliminar toda posibilidad de desviación al alza en los gastos públicos sobre lo presupuestado para 1993, con el fin de reducir el déficit público y ampliar el espacio financiero disponible para las empresas.

2.º Si se acaba con el crecimiento descontrolado del gasto público, la fiscalidad, que hasta ahora ha tenido que arrodillarse al servicio de recaudar más como sea, podría ser más sensible a la reconocida necesidad de incentivar el ahorro y la inversión empresarial. Poco duró el propósito de bajar los tipos y retenciones en el IRPF para fomentar el ahorro y su localización en nuestro país. Del mismo modo, en el Impuesto de Sociedades se hallan muy limitadas las posibilidades de deducción por inversiones, al mismo tiempo que hay una negativa oficial a permitir, con efectos fiscales, la actualización de los valores de los balances que supongan una mayor capacidad de autofinanciación empresarial. Las fuertes subidas de las cotizaciones sociales y el traslado a las empresas del coste de la ILT pueden ser el punto y final para muchas iniciativas empresariales y así se lo hemos hecho saber al gobierno. La adopción de estas medidas no es sino el desgarrador reflejo de la insuficiencia financiera de unos gastos públicos fuera de control a nivel de conjunto de las Administraciones Públicas.

3.º Acabar con el doble lenguaje de predicar una cosa y hacer otra opuesta y aplicar con carácter urgente lo comprometido en el Programa de Convergencia en orden a: eliminar organismos públicos innecesarios, racionalizar el sistema sanitario, sanear y privatizar empresas públicas, acabar con el despilfarro del gasto autonómico, establecer la movilidad laboral, cumplir la reducción programada del déficit y mantener el dinamismo inversor público en infraestructuras en el nivel del 5% del PIB.

4.º Implantar unas relaciones laborales modernas basadas en una razonable flexibilidad y en la moderación salarial, en línea con las pautas habituales en los países de la CE. Estos son los dos criterios básicos que van a permitir en el Mercado Unico el mantenimiento de los puestos de trabajo y la ampliación de oportunidades para los parados y las nuevas promociones de jóvenes. El Proyecto de la Ley de Huelga consensuado recientemente con los sindicatos es un nuevo ejemplo de mayor rigidez que no tiene en cuenta los intereses de la empresa y su competitividad. Por otra parte, los salarios en los convenios ya no pueden seguir ni de lejos la inercia de incrementos que se vienen produciendo cada año. La mayoría de las empresas, especialmente las industriales, no pueden soportar el próximo año aumento salarial alguno, si es que desean tener alguna probabilidad de mantener la actividad o simplemente sobrevivir. Creo que hemos cometido un error importante en la negociación de los convenios colectivos durante los últimos años, en muchos de los cuales se han asumido incrementos salariales, incluso con carácter plurianual, que van mucho más allá de lo que un análisis objetivo de la cuenta de resultados de las empresas y de la creciente competencia en el contexto del Mercado Unico, permita asumir.

5.º En lugar de la carrera de obstáculos a la actividad empresarial que hemos tenido que padecer, especialmente en los últimos años, se debería llevar a cabo una campaña revalorizando la figura del empresario que tiene la valentía de asumir grandes riesgos en un mundo muy competitivo e incierto. Sólo con una mejora del clima y de la confianza empresarial se puede alcanzar la convergencia real dentro de la CE.

A pesar de todo lo anterior, quiero terminar con un mensaje de esperanza. Estoy convencido de que el esfuerzo inversor de modernización y adaptación de estructuras productivas realizado durante la segunda mitad de los años ochenta por los empresarios españoles representa el mejor aval para hacer frente con éxito a coyunturas adversas como la que se está viviendo a nivel internacional e interno. De hecho, el dinamismo exportador que han venido

manteniendo las empresas españolas en condiciones bastante adversas de costes, tipo de cambio, dificultades de mercados exteriores y limitaciones estructurales internas es el fiel reflejo del gigantesco esfuerzo de adaptación interna que han realizado las empresas para compensar con productividad aquellas dificultades. Sin duda, han colaborado las empresas extranjeras y los inversores extranjeros en empresas españolas para esa mejora en «Know how» que han penetrado en todas las áreas, la de producción, la organización del trabajo, las técnicas de comercialización, la rentabilización del («cash flow»), el redimensionamiento, el reciclaje del personal para acoplarlo al uso de medios más sofisticados. Todo ello es un inmenso activo que no se ha perdido y que hace que España sea ya considerado uno de los países desarrollados del mundo.

Pero los acontecimientos de las últimas fechas ponen de manifiesto que el crédito internacional ganado a pulso durante los años se puede perder en días. Podemos perder el tren de Europa si en los próximos dos o tres años no se introducen las medidas estructurales necesarias. Las mismas básicamente que nuestras autoridades han anunciado y escrito, por ejemplo, en el documento llamado Pacto Social de Progreso presentado cuando el intento de concertación social de julio de 1991 y en el Programa de Convergencia en marzo de este año.

Lo que hace falta es aplicar lo que se predica. Y no las tengo todas conmigo al bucear en las principales coordenadas de los Presupuestos para 1993.

Los dos o tres próximos años es el tiempo que los demás países comunitarios -también con importantes problemas que tienen que resolver- nos conceden para arreglar los desperfectos causados durante los últimos años, especialmente desde que se decidió introducir la peseta en el Sistema Monetario Europeo y no se actuó en consecuencia con esa medida. Si aprovechamos ese margen para prepararnos, yo estoy esperanzado sobre la capacidad de progreso de la economía española en el medio y largo plazo.

Muchas gracias.