

INDEXACIÓN, COMPETITIVIDAD E INFLACIÓN EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Carmen VARGAS PÉREZ

Departamento de Economía Aplicada IV
Facultad de Derecho de la UCM
cvargas@ucm.es

Juan Luis PEÑALOZA FIGUEROA

Departamento de Estadística e Investigación Operativa II
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UCM
jluispf@ucm.es

I. INTRODUCCIÓN*

La reciente Ley de Desindexación de la Economía Española, que entró en vigor con fecha 1 de abril de 2015, busca desvincular totalmente del Índice de Precios al Consumo (IPC) todos aquellos precios en cuya fijación intervenga, total o parcialmente, una entidad del sector público, de tal modo que los valores monetarios no sean modificados en virtud de índices de precios o fórmulas que los contengan. En esta definición general de precios se pretende abarcar la totalidad de conceptos que son objeto de revisión en la legislación vigente, incluyendo, entre otros, precios de contratos públicos, tasas, precios y tarifas regulados, subvenciones, prestaciones, ayudas, multas y sanciones o valores referenciales. Los objetivos principales de esta ley, que establece una disciplina no indexadora en el ámbito de la contratación pública, son dos, a saber: mejorar la competitividad y evitar los efectos de «segunda ronda» de la inflación. Así pues, la pretensión de este artículo es analizar estos dos objetivos desde un punto de vista económico, estudiando la interacción existente entre precios, competitividad, déficit, crecimiento y bienestar en la economía española. Damos también algunas pinceladas sobre su relación con las expectativas, aspecto con frecuencia olvidado, y con el riesgo de deflación que tan alarmadas tiene a las autoridades europeas en este momento. En el siguiente epígrafe describimos las principales características de la nueva ley. El tercer epígrafe estudia los fac-

* Este artículo fue aprobado para publicación a principios de junio de 2015.

tores que determinan la competitividad en la economía española. El cuarto analiza nuestra situación en términos de precios y su posible efecto sobre la competitividad y el crecimiento en la situación actual. El quinto epígrafe se centra en la relación del déficit y el crecimiento económico. En el sexto epígrafe abordamos algunas cuestiones relativas a las expectativas y la percepción ciudadana, y en el último, presentamos algunas ideas finales.

II. LA NUEVA LEY DE DESINDEXACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Con fecha 30 de marzo de 2015 se ha aprobado en España la así llamada Ley de Desindexación de la Economía Española que, en términos sencillos, limita a mínimos la posibilidad de indexación para las revisiones de los precios públicos —determinados total o parcialmente por una entidad perteneciente al sector público—, por lo que éstos dejarán de estar actualizados según las variaciones que tenga el índice de precios, es decir, de acuerdo con la inflación —o, en su caso, la deflación si los precios fueran en sentido contrario—¹. La ley se aplicará, entre otros, a precios de contratos públicos, tasas, precios y tarifas regulados, subvenciones, prestaciones, ayudas, multas y sanciones o valores referenciales. No afecta a pensiones, instrumentos financieros ni a la negociación salarial².

La norma establece, salvo algunas excepciones, una prohibición general de indexación periódica en función de índices de precios o fórmulas que los contengan, buscando establecer una nueva disciplina no indexadora en el ámbito de la contratación pública. De acuerdo con el texto de la ley, el ámbito de aplicación de la norma será prescriptivo para los valores en los que interviene el sector público e indicativo para los contratos entre privados.

De forma excepcional se prevé la posibilidad de aprobar un régimen de revisión periódica y predeterminada siempre que sea en función de precios individuales e índices específicos de precios cuando la naturaleza recurrente de los cambios en los costes de la actividad así lo requiera y se autorice

¹ En 2014 algunos ayuntamientos ya habían aprobado ordenanzas (a ser aplicadas en 2015) por las que se rebajaban algunos precios públicos atendiendo a la evolución del índice de los precios de consumo, que había mostrado una variación negativa en 2014, para «devolver a todos los ciudadanos los esfuerzos realizados» en los años previos.

² Tampoco se aplica a las tarifas de AENA ni a las revisiones impuestas por la normativa comunitaria.

en el desarrollo reglamentario, para cuya aprobación hay un plazo de cuatro meses desde la aprobación de esta ley.

También se contempla la posibilidad de que los valores monetarios sean objeto de actualizaciones periódicas no predeterminadas o no periódicas, pero sólo si se justifican en una memoria económica. Si tales revisiones se basan en la evolución de los costes necesarios para la provisión del respectivo bien o servicio, se permitirá el uso de índices de precios individuales e índices específicos que mejor reflejen dicha evolución de los costes y evaluados «conforme al principio de eficiencia económica y buena gestión empresarial»³.

En cuanto a los contratos del sector público, éstos sólo podrán ser objeto de revisión periódica y predeterminada bajo ciertas circunstancias y por ciertos conceptos; no cabrá revisión periódica no predeterminada o no periódica de las retribuciones o contraprestaciones económicas del contrato, sin importar si son abonadas por la Administración o los usuarios. La revisión periódica predeterminada sólo se permitirá para contratos de obra, en los contratos de suministro de fabricación de armamento y equipamiento de las AAPP, o en los contratos en que el periodo de recuperación de la inversión sea igual o superior a cinco años. En todo caso, este derecho tendrá que estar explícitamente justificado en el expediente y recogido en los pliegos, y de acuerdo con el real decreto en desarrollo.

En los contratos privados sólo procederá la revisión periódica en el caso de pacto expreso⁴. En caso de acuerdo para la revisión periódica, pero sin especificar la metodología o índice de referencia, será aplicable la variación del Índice de Garantía de Competitividad (IGC) previsto en la misma ley: «El IGC, de cuyo cálculo y publicación mensual será responsable el Instituto Nacional de Estadística (INE), establece una tasa de revisión de precios consistente con la recuperación de competitividad frente a la zona euro». EL IGC considerará sólo el Índice de Precios al Consumo Armonizado (IPCA) de la UEM minorado por una parte de la pérdida de competitividad acumulada por España desde 1999⁵. No se permitirán

³ En cualquiera de los casos, las revisiones por incrementos de costes no podrán incluir las amortizaciones, los gastos generales o de estructura ni el beneficio industrial. La inclusión de costes laborales o financieros y las características de las posibles revisiones de valores estarán limitados según el real decreto en desarrollo.

⁴ Entre los objetivos secundarios de esta ley está que el comportamiento no indexador se traslade al sector privado y acabar con las cláusulas de los contratos entre particulares que vinculan los precios al IPC.

⁵ Aunque la ley menciona la elaboración de un Índice de Garantía de Competitividad, y así lo citamos en este artículo, estrictamente hablando ese índice no se define como tal en

actualizaciones superiores al 2 por 100, ni tampoco negativas (lo que equivale a no admitir revisiones a la baja de los valores monetarios). Este indicador será de aplicación en particular en los contratos privados de arrendamiento que se firmen con posterioridad al 1 de abril de 2015 en los que se acuerde explícitamente la aplicación de algún mecanismo de revisión periódica, pero sin detallar la referencia a utilizar. Este sistema coexistirá con sistemas diferentes para contratos de arrendamiento previos, según sean anteriores o posteriores al 6 de junio de 2013.

Ahora bien, de acuerdo con la motivación de esta ley, los principales objetivos son contribuir a la mejora de la competitividad de la economía española y a la estabilidad de precios. Estas cuestiones son las que nos ocuparán en los dos próximos epígrafes.

III. FACTORES QUE DETERMINAN LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

Uno de los dos principales motivos para la implementación de la Ley 2/2015 de Desindexación de la Economía Española es mejorar la competitividad. De modo general, ésta se entiende como la capacidad y desempeño de una empresa, subsector o país para vender y ofrecer bienes y servicios en un mercado dado, en relación con la capacidad y desempeño de otras empresas, subsectores o países en el mismo mercado.

Hay diversas definiciones de competitividad, desde la más «*tradicional*», centrada básicamente en los resultados comerciales y sus determinantes más directos —que afectan directamente nuestros precios en el mercado internacional en relación con los precios extranjeros—, hasta aquellas de carácter más «*estructural*», que priorizan el aumento de la productividad a través de la incorporación y desarrollo de tecnologías ligadas a su vez a la dotación de infraestructuras y el nivel de formación. En este enfoque estructural se subraya también el desarrollo de mecanismos más activos de competencia mediante la diferenciación de producto a través del diseño y la calidad, y la mejora de los aspectos organizativos e institucionales.

Desde hace mucho sabemos que la creciente globalización económica ha hecho que la competencia entre empresas de diferentes países sea cada

la ley. En el anexo sólo se define su *variación*, calculada a su vez por una fórmula que parte de la variación del índice armonizado europeo al que se deduce una parte de la diferencia entre las variaciones de los índices armonizados español y europeo. Técnicamente, pues, no se define un *índice*, sino sólo su *variación*.

más intensa, lo que ha significado que las ineficiencias en producción y la falta de formación se paguen caras⁶. Al mismo tiempo, la pertenencia a la Unión Europea ha supuesto la pérdida de los mecanismos de ajuste tradicionales (*i.e.*, los que podía aplicar cada país individualmente). Ambos factores merman la capacidad para exportar, lo que suele ir acompañado de una entrada masiva de bienes y servicios producidos en el extranjero y la desaparición de muchas empresas. Ello es un preludio de un mayor paro y un menor bienestar en la sociedad.

El estudio de la competitividad española no es nuevo ni se aplica sólo a los tiempos modernos. Diversos autores del área de historia económica han estudiado la productividad y competitividad en España en los dos últimos siglos. Por poner un par de ejemplos, Roses (2001) estudió la competitividad del sector algodonero español durante los años 1830-1860. Su conclusión básica fue que la excesiva protección del producto nacional, mediante aranceles a la importación, redujo de manera determinante los incentivos para la eficiencia de la industria nacional, limitando su competitividad internacional. Por su parte, Valdalizo (2004) analizó la competitividad internacional de las empresas españolas en los siglos XIX y XX. Su conclusión fue que la reducida presencia de las empresas españolas en el mercado internacional hasta fechas muy recientes se explica, sobre todo, por su deficiente dotación de recursos y capacidades, por una estrategia de especialización en productos de precios y calidades medios y bajos, y por la existencia de un marco institucional que alentó las funciones empresariales improductivas, en lugar de aquellas preocupadas por buscar la eficiencia, la innovación y la competitividad.

Volviendo a la época actual, el reciente Informe sobre Competitividad Global (ICG) 2014-2015, emitido por el Fórum Económico Mundial, ha aparecido en un momento en que la economía mundial parece estar dejando atrás la peor y más larga crisis económica y financiera de los últimos ochenta años. Lamentablemente, España no ha estado a la cabeza de ese movimiento. Son esperanzadores los pronósticos más recientes que predicen que España crecerá este año en un 2,8 por 100⁷, aunque este crecimiento seguirá manteniendo el desempleo por encima del 20 por 100⁸. Es más, los factores que han provocado esa revisión al alza son

⁶ Véase, por ejemplo, ALBA (1993).

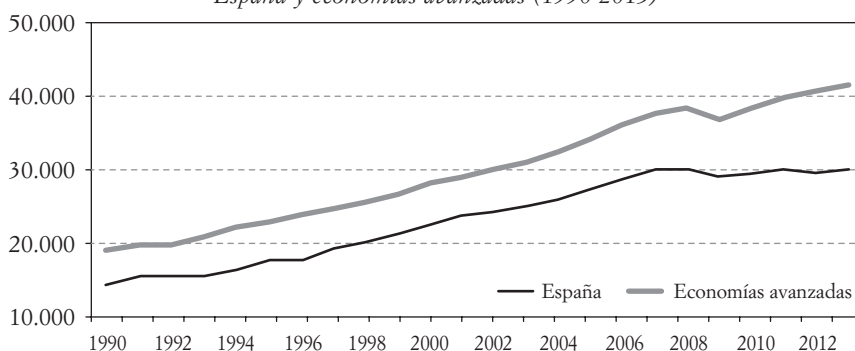
⁷ Esta situación coincide con la noticia de que España lidera este año los índices de competitividad mundial en el sector turismo.

⁸ COMISIÓN EUROPEA, *European Economic Forecast-Spring 2015*.

ajenos a la política interna y, por tanto, no hay garantía de que se mantengan en el futuro⁹.

Como se puede observar en el siguiente gráfico, desde el inicio de la crisis el crecimiento económico español se fue alejando cada vez más de la tendencia del resto de economías avanzadas. Mientras estas últimas han retomado una senda ascendente, España lleva varios años de estancamiento y está considerada entre los países que más está tardando en salir de la recesión.

GRÁFICO 1
*Producto Interior Bruto (PIB) per cápita.
España y economías avanzadas (1990-2013)*



Fuente: FORO ECONÓMICO MUNDIAL, *The Global Competitiveness Report 2015*.

En relación con el primer objetivo de la Ley de Desindexación, la mejora de la competitividad, el ICG ubica a España en el puesto 35.º de un total de 144 países a nivel mundial, justo por debajo de Tailandia, Puerto Rico, Chile e Indonesia, y con una tendencia a estabilizarse en esa posición. Son, por tanto, loables todas las políticas que se implementen con el objetivo de mejorar la competitividad española.

El ICG está definido en función del conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad en cada país, apoyándose en los que se llaman los *Doce pilares de la competitividad*, a saber:

Requerimientos básicos

1. Instituciones.
2. Infraestructuras.

⁹ Tres han sido los factores que han provocado una revisión al alza en las previsiones de crecimiento del PIB: 1) el hundimiento del precio del petróleo (y de otras materias primas), 2) la notable reducción de los tipos de interés y 3) la depreciación del euro.

TABLA 1
*Ranking y tendencia de los índices de competitividad
 global, por países (2014-2015)*

	<i>Economía</i>	<i>Punt.</i>	<i>Prev.</i>	<i>Tendencia</i>		<i>Economía</i>	<i>Punt.</i>	<i>Prev.</i>	<i>Tendencia</i>
1	Suiza	5,70	1		21	Austria	5,16	16	
2	Singapur	5,65	2		22	Australia	5,08	21	
3	Estados Unidos	5,54	5		23	Francia	5,08	23	
4	Finlandia	5,50	3		24	Arabia Saudí	5,06	20	
5	Alemania	5,49	4		25	Irlanda	4,98	28	
6	Japón	5,47	9		26	Rep. Corea	4,96	25	
7	Hong Kong	5,46	7		27	Israel	4,95	27	
8	Holanda	5,45	8		28	China	4,89	29	
9	Reino Unido	5,41	10		29	Estonia	4,71	32	
10	Suecia	5,41	6		30	Islandia	4,71	31	
11	Noruega	5,35	11		31	Tailandia	4,66	37	
12	Em. Árabes	5,33	19		32	Puerto Rico	4,64	30	
13	Dinamarca	5,29	15		33	Chile	4,60	34	
14	Taiwán, China	5,25	12		34	Indonesia	4,57	38	
15	Canadá	5,24	14		35	España	4,55	35	
16	Qatar	5,24	13		36	Portugal	4,54	51	
17	Nueva Zelanda	5,20	18		37	Rep. Checa	4,53	46	
18	Bélgica	5,18	17		38	Azerbaiyán	4,53	39	
19	Luxemburgo	5,17	22		39	Rep. Mauricio	4,52	45	
20	Malasia	5,16	24		40	Kuwait	4,51	36	

2 Economías avanzadas
 2 Oriente Medio, norte de África y Pakistán
 2 Asia emergente
2 América Latina y Caribe
 2 Comunidad de Estados independientes
 2 Europa emergente
 2 África subsahariana

Fuente: FORO ECONÓMICO MUNDIAL, *The Global Competitiveness Report 2015*. Extracto de los primeros 40 del total de 144 países considerados.

3. Entorno macroeconómico.
4. Salud y educación primaria.

Potenciadores de la eficiencia

5. Educación superior y capacitación.
6. Eficiencia en el mercado de bienes.
7. Eficiencia en el mercado laboral.
8. Desarrollo del mercado financiero.

9. Avance tecnológico.
10. Tamaño del mercado.

Innovación y sofisticación empresarial

11. Sofisticación empresarial.
12. Innovación.

De acuerdo con el citado indicador, los pilares en los que España se muestra mejor posicionada son el *tamaño de mercado* y las *infraestructuras*. Y el aspecto en el que claramente se distancia más negativamente del resto es el *entorno macroeconómico*, que incluye cinco factores, uno de los cuales es precisamente la *inflación*, el segundo objetivo a controlar por la reciente Ley de Desindexación.

En la tabla siguiente se muestran las cinco variables que componen el *ranking* de entorno macroeconómico antes mencionado en el caso español¹⁰. De acuerdo con estos indicadores, las variables del entorno macroeconómico que más están mermando la competitividad de España son el desequilibrio presupuestario (déficit) y la deuda pública. Y, por el contrario, en lo que mejor posicionada está España, no sólo dentro de sus propios indicadores, sino a nivel mundial, es precisamente en *inflación*.

TABLA 2
Valores del índice de competitividad y ranking de cada componente del entorno macroeconómico español

Indicador		Valor	Ranking/144
<i>Tercer pilar: entorno macroeconómico</i>			
3.01	Equilibrio presupuestario (porcentaje del PIB).	-7,2	128
3.02	Ahorro bruto (porcentaje del PIB).	18,9	75
3.03	Inflación anual (porcentaje).	1,5	1
3.04	Deuda pública (porcentaje del PIB).	93,9	130
3.05	Calificación crediticia del país, 0-100 (máximo).	59,7	50

Fuente: FORO ECONÓMICO MUNDIAL, *The Global Competitiveness Report 2015*.

¹⁰ En la última columna, la forma de interpretar las magnitudes es la siguiente. Puesto que España está en la posición 34 del *ranking* global, los valores mayores a 34 indican que son aspectos desfavorables para España y que están perjudicando nuestro índice de competitividad. Por el contrario, cuanto menores sean los valores de esa última columna, más favorable está siendo ya esa variable para la competitividad española.

En otras palabras, de acuerdo con los indicadores de esta tabla, *la inflación es lo que menos está perjudicando actualmente la competitividad de España*.

Siguiendo esta línea argumental, es precisamente esa prioridad de la Ley de Desindexación, la reducción de la inflación, la que más ha llamado la atención de diversos sectores, cuestionándose la oportunidad de esta medida en un momento en que España atraviesa un momento de precios alarmantemente bajos. La inflación es, por tanto, lo que nos ocupa en el siguiente apartado.

IV. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS EN ESPAÑA

La Ley de Desindexación destaca que la práctica indexadora tiende a ser más generalizada donde la inestabilidad macroeconómica y, en particular, la «elevada inflación, erosiona el poder adquisitivo de los valores monetarios», estando esta indexación en el origen de los «efectos de segunda ronda». Efectivamente, en un contexto de niveles de inflación muy altos, la actualización de precios y salarios puede generar una espiral de alzas; efecto que se ha comprobado repetidamente en economías con hiperinflación.

Ahora bien, la inflación española se ha mantenido bastante baja en los últimos años, especialmente desde 2012, periodo en el que ésta ha caído casi continuamente. De hecho, tal y como se observa en el siguiente gráfico, en los últimos meses el riesgo principal ha sido más bien la deflación que, aunque la intuición no parezca confirmarlo, puede tener efectos devastadores en una economía.

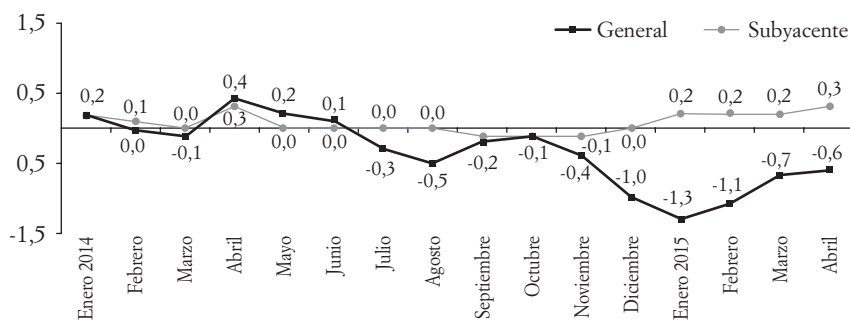
En términos económicos, se dice que existe deflación cuando el índice de precios, en lugar de aumentar, disminuye de un periodo a otro; en particular cuando esta disminución de precios es generalizada y duradera en el tiempo. Es, pues, lo contrario de la inflación. Aunque puede parecer que cualquier reducción de la inflación es beneficiosa para toda la economía, y en especial para los compradores, sean consumidores finales o empresas, cuando hay deflación el riesgo de pérdidas empresariales es grande.

La deflación puede considerarse una «enfermedad rara», pues existen muy pocos casos documentados¹¹, pero puede tener efectos más per-

¹¹ Los dos casos más estudiados en la literatura económica corresponden a las deflaciones ocurridas en Estados Unidos durante la gran depresión y en Japón desde la década de los noventa.

judiciales que la inflación y dar lugar a una recesión. Por un lado, una inflación negativa tiene efectos especialmente importantes en el sector de alimentos perecederos que, aunque probablemente no vea significativamente reducido el volumen de ventas (al ser bienes necesarios), puede ver reducidos sus beneficios por unidad e incluso incurrir en pérdidas, pues podrían comprar su mercancía a un precio mayor al que podrán venderla; es decir, es fácil que incurran en pérdidas de forma inmediata, al tener poca capacidad de almacenar *stocks* y reducir su oferta a la espera de tiempos mejores.

GRÁFICO 2
*Índices mensuales de inflación en España
(de enero de 2014 a abril de 2015).
Inflación general y subyacente¹²*



Fuente: INE, Notas de prensa.

Por otro lado, si la reducción de precios se consolida afectará a todo el tejido empresarial, cayendo fácilmente en un círculo vicioso que se retroalimenta con las expectativas bajistas. Resumidamente, el mecanismo es el siguiente. El primer efecto de la reducción generalizada y continua de precios es una reducción de las ventas, pues los consumidores retrasan sus compras a la espera de mayores descuentos. Los oferentes bajarán precios en un intento de recuperar las ventas, pero ello refuerza aún más la expectativa de precios a la baja y se posponen aún más las compras. Ante la caída continuada de ventas y de márgenes de beneficios se reduce la producción,

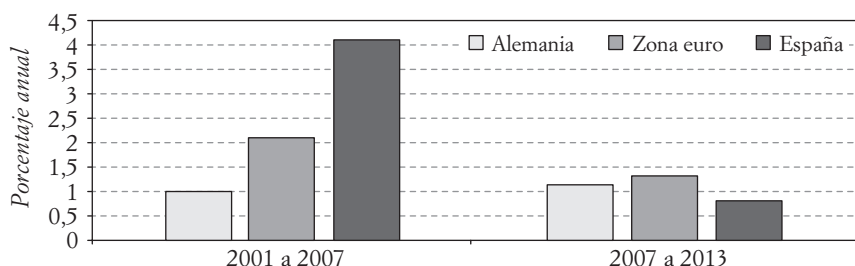
¹² La inflación subyacente se refiere a la variación del Índice de Precios al Consumo (IPC) excluyendo los alimentos no elaborados y la energía, al considerarse que son más volátiles en el corto plazo y más dependientes de factores externos. Desde que se hace este cálculo en España, la inflación subyacente fue negativa por primera vez en 2010, fecha en que saltaron las primeras alarmas de riesgo de deflación.

y con ella la contratación y los salarios. Esto contribuye a una mayor caída de la demanda y reinicia el ciclo vicioso de menor producción, menores salarios y menor demanda. De ahí que se considere a la deflación como la antesala de la recesión.

Respecto a la relación de los precios y la competitividad española, Krugman —premio Nobel de Economía 2008— ha indicado, tal como se observa en el siguiente gráfico, que después de iniciada la crisis España ha tenido niveles de inflación incluso menores a los que tuvo Alemania antes de la crisis. Y que si eso no se ha reflejado en una mayor competitividad ha sido porque el resto de la eurozona ha reducido también notablemente sus niveles de inflación.

GRÁFICO 3

Tasas de inflación de Alemania, zona euro y España antes y durante la crisis



Fuente: KRUGMAN (2013).

En opinión de Ontiveros (2015)¹³, la deflación *podría* tener algún efecto positivo en la competitividad, pero sólo si la demanda de los clientes a los que se destinan esas exportaciones fuera suficientemente intensa y, en todo caso, nuestros precios cayeran mucho más que los de esos países. Pero ese no es exactamente el caso de la eurozona, donde sigue destinándose la mayor parte de nuestras exportaciones. La debilidad de la demanda de esas economías es clara. Y, por otra parte, los precios al consumo en la eurozona han caído, al igual que la inflación en otras grandes economías como la china o la estadounidense, neutralizando en gran medida ese efecto potencialmente favorable¹⁴.

¹³ Emilio Ontiveros es presidente de AFI, Escuela de Negocios, y catedrático de economía de la empresa de la Universidad Autónoma de Madrid.

¹⁴ Algunos especialistas como VERDEGUER (2015), exdirector del ICEX, destacan además que, en ausencia de factores imprescindibles para la internacionalización, como un produc-

No queremos extendernos más en los efectos de una posible deflación, pues las caídas de precios en el periodo reciente han tenido altibajos y confiamos en que no haya una deflación como tal en España. Pero como comenta Cano (2015), en este momento España es la economía con más riesgo de deflación —incluso por encima de Japón, que parece haber salido de la zona de peligro— y conviene ser cautelosos y no favorecer en este momento la reducción de precios. En las últimas semanas el debate europeo se ha centrado no sólo en la necesidad de crear empleo en la eurozona, sino fundamentalmente en «evitar el riesgo de deflación». Y en particular Olli Rehn, comisario europeo de Economía hasta 2014, ha insistido en que un largo periodo de baja inflación en Europa dañará el reequilibrio de la economía europea.

Así pues, aunque en condiciones *normales* el objetivo suele ser reducir la inflación¹⁵, en el contexto de la crisis actual, y dados los riesgos observados en este momento en España, éste no parece ser el mejor momento para implementar políticas que limiten el crecimiento de los precios. El propio Linde, gobernador del Banco de España desde 2012, ha advertido recientemente que los precios bajos son un riesgo para la actual recuperación económica.

V. DÉFICIT Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Quizá lo primero que debemos recordar es que ninguna política económica funciona de igual manera en cualquier economía. Por ejemplo, las políticas para mejorar el empleo y combatir la recesión que han funcionado en el pasado en Alemania no tienen por qué funcionar ahora —y no parece que lo hayan hecho— en los países de nuestro entorno.

Durante los últimos años, con el objetivo de mejorar sus indicadores macroeconómicos, España, junto con otros países, ha sido presionada para reducir el gasto público. El objetivo final era reducir el déficit¹⁶, que

to competitivo, un capital humano bien formado, un tamaño óptimo, información actualizada y capacidad de *marketing* y posventa, entre otros, el animar masivamente a las exportaciones supone dar falsas expectativas a las empresas y abocarlas a una «muerte anunciada».

¹⁵ Efectivamente, desde su entrada en el euro, España fue siempre criticada por no controlar suficientemente el IPC, con frecuencia por encima del 2 por 100 que marcaba como referencia el Banco Central Europeo.

¹⁶ El déficit público describe la situación en la cual los gastos realizados por el Estado superan a los ingresos en el conjunto de Administraciones Públicas y se expresa en términos porcentuales como proporción del PIB.

como miembros de la Unión Europea estamos comprometidos a mantener por debajo del máximo prefijado. Tras las primeras reducciones del gasto público, puesto que los resultados en términos de reducción del déficit y crecimiento de la economía no eran los esperados, se consideraba que el ajuste no había sido suficiente y que había que reducir aún más el ya menguado gasto público en todos los sectores.

Pero cuanto más se ha deprimido la economía y más ha aumentado el desempleo, la consecuencia lógica ha sido una menor recaudación impositiva, lo que necesariamente ha reducido los ingresos públicos y finalmente ha aumentado el déficit, por lo que ha parecido necesaria una mayor austeridad. Lamentablemente, esto último colisiona con la consecuente necesidad de pagar mayores prestaciones por desempleo y cubrir otras necesidades sociales.

Tras varios años de ajustes sin que España haya conseguido estabilizar su crecimiento en los niveles mínimos que permitan consolidar la salida de la recesión, han surgido dudas sobre la eficacia del modelo económico aplicado, y diversos economistas, entre ellos varios premios Nobel, han planteado políticas alternativas e incluso opuestas a las aplicadas hasta el momento.

Por ejemplo, Joseph Stiglitz —premio Nobel de Economía 2001— considera que la salida de la crisis de España e incluso de Grecia (en mucha peor situación tanto en crecimiento como déficit) no está en sus manos, sino que es necesario un fondo europeo para estimular a estas economías. Al no hacerse de ese modo, nos vemos abocados a los así llamados «rescates» que, en su opinión, no rescatan a las economías, sino a los bancos occidentales, y en este caso a los bancos alemanes.

Asimismo, economistas destacados como Maskin —premio Nobel de Economía 2007— y Kydland —premio Nobel de Economía 2004— indican que la prioridad de países como España debería ser «no reducir la inversión en I+D+I y fomentar la innovación»; factores en los que España está también en clara desventaja respecto a los países de su entorno, de acuerdo con los indicadores de competitividad. Por su parte, Pissarides —Nobel de Economía 2010— ha defendido que «empezar reduciendo el déficit es un error».

Maskin considera que en este momento «la prioridad es hacer que la gente vuelva a trabajar, no obsesionarse con la deuda», aparte de la necesidad de aplicar otras medidas en el mercado laboral para reducir la diferencia entre los contratados fijos y temporales. De hecho, Krugman considera que en situaciones como la europea, con niveles de recesión tan profundos, en realidad es «bueno» el gasto deficitario.

VI. APUNTES MICROECONÓMICOS: PERCEPCIÓN CIUDADANA Y EXPECTATIVAS

Más allá de los anuncios de recuperación y de las cifras macroeconómicas de déficit o de crecimiento económico, los ciudadanos de a pie no percibirán que España ha salido de la crisis hasta que las variables que les afectan directamente evolucionen en la dirección que esperan.

De acuerdo con las encuestas, lo que más preocupa a los españoles sigue siendo el desempleo¹⁷. Como comentábamos antes, los pronósticos —tanto internos como de organizaciones internacionales— indican que en los dos próximos años el paro no bajará del 20 por 100. Y más importante, las cifras de subempleo con jornadas inferiores a las deseadas son alarmantes en España¹⁸.

Las cifras del INE indican que durante el primer trimestre de 2015 el número de personas ocupadas ha caído en 114.300 respecto al trimestre anterior. Aunque el número de parados también ha caído (en poco más de 13.000 personas), no ha podido evitar que la tasa de paro (23,78 por 100) sea siete centésimas mayor que en el trimestre anterior¹⁹.

En la prensa empiezan a aparecer titulares que sitúan el origen de la crisis hace diez años. Los jóvenes que en ese momento acababan su formación universitaria a los veinticinco años hoy tienen treinta y cinco. En aquel momento, esa edad y perfil estaban acompañados de la hipoteca de un piso y la propiedad de un coche, y quizá de planes familiares, amparados en la estabilidad laboral —y la independencia— que solía conllevar estar trabajando una década en un puesto que requiere una titulación universitaria. Y qué decir de los jóvenes ahora llamados *la generación perdida*, que en esas épocas trataban de resistir la presión familiar para que estudiaran al menos un ciclo de formación profesional, cuando la burbu-

¹⁷ Véase, por ejemplo, el último Barómetro publicado por el CIS. En una pregunta multirrespuesta, el 78,6 por 100 de los encuestados considera que el paro es el principal problema de España.

¹⁸ De acuerdo con las estadísticas de abril de 2015 de Eurostat (la agencia estadística de la UE), España ocupa, con un 6,9 por 100, el segundo lugar en subempleo de trabajadores a tiempo parcial que quieren trabajar más horas, sólo por debajo de Chipre. Esta institución considera que este porcentaje de población debería ser incluido también como parte del desempleo, aunque no cumpla la definición «oficial», pues finalmente también representa una demanda no satisfecha de empleo.

¹⁹ La pérdida de empleo neto es la más baja de las acontecidas en un primer trimestre desde el inicio de la crisis. Sin embargo, todas las franjas de edad pierden empleo a excepción de los mayores de cincuenta y cinco años.

ja inmobiliaria les dio la excusa perfecta al darles ingresos mucho mayores que los de cualquier titulado universitario, y que ahora, diez años después, sin estudios ni fuerzas para iniciarlos, engordan el grueso de parados sin cualificación.

Esta generación es, pues, diferente. No es sólo la percepción de profesionales de la psicología que ven en sus consultas pacientes adultos cada vez más jóvenes con síntomas de ansiedad y depresión. Es que las expectativas de esta generación son menores. Ya no aspiran a trabajos «de calidad», sino simplemente a tener un sueldo todos los meses.

Con todo, hay algunas cifras que merecen un moderado optimismo. En los dos últimos trimestres los indicadores de confianza empiezan a recuperarse. Aunque se puede pensar que estas cifras resultan de un pasajero aumento del empleo —resultado a su vez del conocido «efecto electoral» del gasto público—²⁰, lo cierto es que las expectativas positivas son en sí mismas fuente de crecimiento económico.

Recordemos que desde el inicio de la crisis, por diferentes motivos, el pesimismo ciudadano y el miedo a perder el empleo y/o sueldo llegó a niveles tales que incluso personas con un trabajo *fijo* miraban más los precios, ahorran más y, en suma, gastaban y compraban menos, lo que contribuía a menores ventas y, por tanto, a una menor producción y a un menor nivel de empleo. Todo ello agravó aún más la depresión económica. Por el contrario, cuando las expectativas son positivas, las familias compran más, se produce más para satisfacer esa demanda, crece el empleo, y, por tanto, la masa salarial, generando un incremento en la demanda²¹.

VII. IDEAS FINALES

Como apuntábamos antes, las recetas económicas no funcionan siempre igual. Depende del contexto en el que se aplican, la situación en el ciclo de cada una y de los paliativos que se pongan en marcha. Por ejemplo, cuando tras la reunificación la economía alemana emprendió un pro-

²⁰ Véase, por ejemplo, FEDEA (2015) y sus *Notas de Prensa*, o las publicaciones recientes de FUNCAS.

²¹ Aunque esta reacción es cierta, no es inmediata. Existen efectos de «inercia» o «memoria» que hacen que el consumidor retrase su reacción hacia una mayor compra, tanto más cuanto mayor haya sido el periodo de recesión, que en España ha durado varios años. En otras palabras, desde la mejora de expectativas hasta que pueda observarse un efecto notorio en las compras puede haber un periodo largo de tiempo, que se interrumpirá si el crecimiento de la economía no se mantiene en el tiempo.

ceso de moderación salarial —similar al que España está aplicando en la actualidad—, aquélla contaba con la ventaja de que los países más dinámicos en ese periodo —los potenciales compradores de sus productos— registraban inflaciones superiores al 3 por 100. No es el caso de España, Portugal, Italia, Irlanda o Grecia, que registran inflaciones menores al 1 por 100 y que para ganar en competitividad necesitarían que el resto de países tuviera inflaciones por encima del 3 por 100, cosa poco probable. Al tiempo que han bajado los precios españoles, también han bajado —aunque en menor medida— los demás, casi eliminando el necesario diferencial.

A ello debemos agregar también que el análisis económico no es una ciencia exacta; ante un mismo problema e incluso teniendo los mismos objetivos —es decir, incluso si no intervinieran criterios políticos—, una parte de la comunidad científico-económica se decantará por unas propuestas y otra parte por otras, pues no es posible experimentar previamente para predecir con exactitud los resultados que tendrá una política económica en un lugar y con unas condiciones específicas. Por ejemplo, en las condiciones actuales ¿qué contribuirá más a la demanda interna —imprescindible para un crecimiento sostenido del PIB—, un aumento de los salarios para aumentar de forma inmediata la demanda interna o una reducción de los mismos para aumentar indirectamente el empleo? Es más, incluso en el diagnóstico mismo puede haber posiciones divergentes. Preguntémonos por ejemplo: ¿el déficit es la causa del bajo crecimiento o es al revés?

También habremos de tener en cuenta que, a nivel microeconómico, los valores que ya no se actualizarán —o lo harán muy limitadamente— en virtud de la nueva Ley de Desindexación tendrán efectos positivos para unos —los que tengan que pagar esos precios, sean personas, empresas o instituciones en general— pero no tanto para aquellos agentes para quienes supongan un ingreso y que esperaban no perder capacidad adquisitiva, habida cuenta que seguirán comprando en un mercado privado a precios libres²².

²² El efecto que tendrá esta ley sobre las tasas e ingresos universitarios merecería un estudio aparte, teniendo en cuenta que la aportación de los alumnos es claramente inferior al coste del servicio (se estima que, en promedio, soportan alrededor del 11 por 100 del coste total de su educación). Más aún, convendrá estudiar la fijación de tales tasas a partir de la fecha, tras la recientes Sentencias del TS de 14 de mayo de 2015 que estiman los recursos de la Universidad Complutense y que obligan a la Comunidad de Madrid a fijar «precios concretos» —y no sólo horquillas— liberando así a las universidades públicas de Madrid de aquella supuesta obligación.

Por poner un ejemplo, esta decisión de no corrección de precios según la inflación ha *sorprendido* a los ciudadanos de a pie que esperaban que los precios públicos que han aumentado significativamente durante los últimos años, como los del transporte público, fueran este año corregidos a la baja con la variación —esta vez negativa— de la inflación, acorde con las caídas de salarios y empleo ya experimentadas en los últimos años.

En el extremo opuesto, en los contratos con el sector público vemos positivo el avance hacia la materialización de la antigua pretensión de alinear el precio de ejecución con el presupuesto de licitación y de ajustar las ofertas con el coste real de la obra o servicio, dados los indicios de falta de control en las actualizaciones de retribuciones que en los últimos años se realizaban casi de manera generalizada en estos contratos. Además de adelgazar las arcas públicas, estas prácticas reducen la confianza de la población en las instituciones y sus gobernantes. Lo contrario —el control de esos precios— promueve la competencia entre las empresas y la búsqueda de eficiencia²³. Más bien, lo que se echa en falta es algún procedimiento de corrección de precios de estos contratos ante *reducciones* de los costes, cuando éstas no sean imputables a acciones de las propias empresas en su búsqueda de eficiencia, sino a factores externos (el precio del petróleo, por poner un ejemplo).

En otro orden de cosas, y por si fuera necesario añadir aún más dificultades, el Banco Central Europeo (BCE) se encuentra en un momento de máxima tensión, con voces discordantes sobre qué política monetaria emprender. La inflación media europea se enfrenta al menos a dos años con índices por debajo del 2 por 100, el «objetivo sagrado» del BCE, a pesar de haber bajado los tipos de interés casi al 0 por 100. Trece de los diecinueve socios del euro, incluida Alemania, tienen tasas de inflación iguales o inferiores al 1 por 100, que el propio Mario Draghi²⁴ define como «zona de riesgo» temiendo copiar el caso japonés. Con este panorama, el FMI insiste al BCE que tome medidas contundentes, cosa complicada cuando se debe obtener un consenso entre gobernadores de diecinueve países distintos con objetivos nacionales encontrados. Mientras países acreedores (*i.e.*, ahorristas) como Alemania prefieren tipos de interés altos y niveles de inflación bajos, los países deudores como España quieren tipos de interés bajos y que la inflación europea sea mayor.

²³ En todo caso habrá que esperar, pues las condiciones y requisitos para muchas de las revisiones admitidas en la nueva ley están aún pendientes de ser especificados en el real decreto aun en desarrollo.

²⁴ Presidente del Banco Central Europeo.

La economía es pues una ciencia compleja; a la incertidumbre sobre los efectos que tendrá una determinada política debemos añadir la dificultad de buscar el equilibrio *perfecto* entre eficiencia y equidad (por ejemplo, ¿cuánta mayor desigualdad social estamos dispuestos a soportar a cambio de un mayor crecimiento del PIB?)²⁵. Así pues, se hace necesario encontrar un balance entre los beneficios para unos y los costes para otros, en un momento en que la factura de la crisis se está concentrando en los trabajadores de los países con problemas. En este sentido, el mítico Amartya Sen, Nobel de Economía 1998 y estudioso de la economía del bienestar y de los mecanismos subyacentes a la pobreza, ha criticado las políticas europeas austeras desarrolladas por algunos gobiernos europeos desde la crisis de 2008 al haber descuidado la responsabilidad social y creado penurias innecesarias²⁶.

En este artículo hemos dado algunas pinceladas sobre la situación actual en España en materia de precios, competitividad y crecimiento, y, en cierta medida, sobre la interacción que puede haber entre ellas a la luz de los objetivos de la reciente Ley de Desindexación. Es posible que este artículo haya suscitado más preguntas que respuestas, pero en parte ese era su objetivo: contribuir a que una mayor parte de la comunidad científica, y a ser posible de la población en su conjunto, se anime a debatir, con más elementos de juicio, sobre los posibles efectos que tendrá una norma cualquiera que pretende mejorar el bienestar de los ciudadanos y preguntarse por las diferentes facetas que esa herramienta pueda tener.

²⁵ Sin entrar en demasiados detalles, conviene recordar que en economía solemos tener disyuntivas («*trade-offs*») entre los diversos objetivos, pues es habitual que cuando se busca mejorar en un sentido, ese mismo proceso lleve a empeorar en otro. El *trade-off* más presente en la literatura ocurre entre los objetivos de aumentar la eficiencia y reducir la desigualdad. A lo largo de la historia de la mayoría de economías desarrolladas, el primero ha ido habitualmente en desmedro del segundo. Este efecto suele apreciarse sobre todo en épocas de crecimiento. En épocas de crisis, más bien parece haber evidencia de que el aumento de la desigualdad retrasa el crecimiento, pues aquélla contrae la demanda interna. Sobre este efecto véase, por ejemplo, OCDE (2015).

²⁶ Las estimaciones de la OCDE, la OIT y el Fórum Económico Mundial indican que la desigualdad en España, medida con varios indicadores, ha alcanzado ahora sus máximos valores en treinta años y que ello se debe, sobre todo, a la desigualdad en los salarios y la pérdida de empleo.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBA, A., «Capital humano y competitividad en la economía española. Una perspectiva internacional», *Papeles de Economía Española*, núm. 56 (1993), pp. 131-143.
- CANO, D., «Sobre el riesgo de deflación... y más», *Trader's Secrets Magazine* (2015).
- CIS (CONSEJO DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS), *Barómetro de febrero 2015*, estudio núm. 3052 (2015).
- *Indicador de confianza del consumidor. Avance de resultados*, abril de 2015.
- COMISIÓN EUROPEA, *European Economic Forecast, Spring 2015*, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, 2015.
- EUROSTAT, *Underemployment and Potential Additional Labour Force Statistics. Statistics Explained*, Eurostat, 2015.
- ESCARDÍBUL, J. O., y OROVAL, E., «Análisis del sistema actual de precios públicos y ayudas al estudio en la universidad española y de su previsible evolución», en *Lecturas sobre economía de la educación. Homenaje a M.^a Jesús San Segundo*, Madrid, Ministerio de Educación, 2011.
- FEDEA, en S. DE LA RICA (coord.), *Análisis de la Encuesta de Población Activa (EPA)*, T1, 2015.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL, en K. SCHWAB (ed.), *The Global Competitiveness Report, 2014-2015*, Insight Report, 2015.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, *Notas de Prensa. Encuesta de Población Activa (EPA)*, primer trimestre de 2015.
- *Notas de Prensa. Índice de Precios de Consumo (IPC)*, Base 2011, abril de 2015.
- KRUGMAN, P., «Competitiveness: A Dangerous Obsession», *Foreign Affairs* (1994).
- «Europe's (low) Inflation Problem», *The conscience of a liberal*, *The Opinion Pages*, *The New York Times*, 2013.
- «La ciencia económica de antaño», *The New York Times Company*, @El País.com, 2015.
- OCDE, *In it Together: Why Less Inequality Benefits All*, Paris, OECD Publishing, 2015.
- OIT, *International Labour Organization. Global Wage Report. Wages and Income Inequality 2014-2015*, International Labour Office, 2015.
- ONTIVEROS BAEZA, E., «¿Quién teme a la deflación?», *Revista Empresa Global*, núm. 148 (2015).
- PEÑALOZA FIGUEROA, J. L., y VARGAS PÉREZ, C., *El progreso tecnológico y el reparto de la productividad en España*, Madrid, Tirant lo Blanch. 2006.
- ROSES, J. R., «La competitividad internacional de la industria algodonera española (1830-1860)», *Revista de Historia Económica*, año XIX, núm. extraordinario (2001), pp. 85-110.
- STIGLITZ, J., «La Unión Europea no está rescatando a Grecia, sino a los bancos alemanes», *Elpais.com*, 2010.

— «La austeridad condenará a Europa y EEUU al estancamiento», *Entrevista en la Reunión Anual del Círculo de Economía en Sitges*, Europa Press, 2011.

VALDALISO GAGO, J. M., «La competitividad internacional de las empresas españolas y sus factores condicionantes. Algunas reflexiones desde la historia empresarial», *Revista de Historia Industrial*, núm. 26 (2004).

VARGAS PÉREZ, C., y PEÑALOZA FIGUEROA, J. L., *La movilidad distributiva producida por las reformas fiscales*, Madrid, Grafema, 2004.

VERDEGUER PUIG, E., «¿Toda empresa debe internacionalizarse?», *Eleconomista.es*, mayo de 2015.