

¿Cambiar el modelo de crecimiento?

Los debates sobre los procesos de transición hacia un nuevo modelo productivo son históricos. Nos podríamos remitir, con una perspectiva excesivamente remota, pero interesante al mismo tiempo, a la transición del feudalismo al capitalismo. O, mucho más recientemente, las transiciones que se efectuaron en las economías planificadas, en sus particulares trayectorias hacia aperturas comerciales, muchas veces harto desordenadas. Sin olvidarnos de transiciones peculiares, como la de la sociedad china y sus condicionantes específicos: una dictadura política junto a una economía muy competitiva en los mercados internacionales.

En economías desarrolladas, como es el caso de España, las características de nuestro modelo de crecimiento remiten a problemas de carácter estructural —tasa de paro más elevada en contraste con la media comunitaria, fuerte terciarización económica, orientación en muchas regiones hacia sectores intensivos en mano de obra— que los científicos sociales han ido abordando desde perspectivas distintas, pero complementarias. De entrada, debe apuntarse que cambiar de un modelo de crecimiento a otro no se hace por decreto-ley, ni por un mero voluntarismo, ni a partir de declaraciones aparentemente sólidas que no tienen verdadero encaje con la economía real. Los cambios se concretan a partir de las actuaciones de los agentes económicos y sociales, en colaboración directa con las Administraciones Públicas. He aquí el nudo gordiano de la cuestión, que remite a la cooperación público-privada en estos asuntos.

En un marco mundial de extraordinario dinamismo económico, en países como España persisten problemas económicos de carácter estructural que exigen entender que es el momento de abordar nuevos enfoques y explorar nuevas oportunidades y potencialidades de crecimiento económico.

Sin embargo, el científico social que se adentre en diferentes baterías de datos, todos ellos de carácter público, constata síntomas de posibles cambios que se han ido fraguando a partir de la imbricación entre las empresas, el sector público y los agentes sociales. Cabe advertir, en tal sentido, que para estimular los cambios que se pretende alcanzar se deben producir varios condicionantes. En primer lugar, un objetivo, o varios, a los que se quiera llegar por parte de los gobiernos —tanto el nacional como los autonómicos—. Esto es muy importante, y en la mayor parte de las ocasiones el inmediatismo político domina sobre la planificación estratégica, siendo esta la piedra de toque de las sendas que pueden abrirse en una nueva dirección del modelo productivo. La cuestión es simple, pero relevante: ¿hacia dónde queremos ir? Un segundo aspecto a remarcar es la financiación, desde parámetros plausibles —al margen de ideas utópicas que pueden resistir bien en el papel, pero que pueden ser difícilmente realizables incluso en términos medios—. Un tercer punto, que se deriva del primero, es la gobernanza en el cuadro de decisiones. Pensar estratégicamente infiere pensar en clave social, cuando se

está hablando de reorientar las pautas de crecimiento. Existen ejemplos en economía aplicada que sustentan esta tesis; es decir, no estamos hablando de teoría económica. Por ejemplo, los casos bien trabajados de los distritos industriales en Italia o en Alemania —incluso en Estados Unidos—, han configurado nuevos retos para los científicos sociales —para los economistas, de forma preeminente— y

para políticos, empresarios y sindicatos. Esos países, regiones o grandes áreas productivas con dificultades se pudieron remozar y recuperar gracias a los criterios que antes se han enumerado, a saber: objetivos tangibles, capacidad de financiación — pública, pero también privada— y procesos consultivos y dinámicos de gobernanza.

En el caso de España, se aprecian signos que denotan aspectos novedosos en nuestra economía. Se observan, por ejemplo, avances claros en el terreno de la innovación, como se pone de manifiesto en la Encuesta de Población Activa. Además, en nuestro equilibrio económico se están dando indicadores como la balanza comercial y la balanza de pagos que descansa sobre tres pilares básicos: la capacidad de las exportaciones, un mercado laboral resistente y el desarrollo de los servicios turísticos. Pero no solo éstos. Aquellas actividades de servicios que no son estrictamente turísticos están experimentando evoluciones positivas, que no pueden ser ignoradas. Y, lo más relevante: esos servicios, o parte de ellos, se exportan. He aquí un signo positivo que sugiere reorientaciones productivas. Estamos hablando de trabajos que se relacionan con las telecomunicaciones, con consultorías, con aspectos vinculados al transporte, incluso con producciones informáticas. En 2014, por ejemplo, esas exportaciones suponían el 5 % del PIB; ahora son el 7 %, con subidas notorias en el segundo trimestre de 2023, según los datos del Banco de España. En concreto, suponen más de 45 mil millones de euros: el 22 % del total de las exportaciones. Para nuestro regulador bancario, estas cifras se pueden relacionar con los impactos que ya están teniendo los fondos Next Generation de la Unión Europea. Fondos que marcan unos objetivos clave en sus prioritarias destinaciones: digitalización, transición energética, retos demográficos, lucha contra el cambio climático, vectores que auguran inversiones en áreas que están generando, a tenor de las cifras que se van conociendo, importantes efectos multiplicadores en otros ámbitos del tejido productivo español.



Con todo, se impone la cautela, la prudencia. Pero lo que no debe ignorarse es que España encabeza hoy las exportaciones de servicios empresariales e informáticos, en contraste con otras economías europeas, con balances mucho más positivos si se ponen en paralelo los datos de Alemania, Italia y Francia. De hecho, agregando guarismos, las exportaciones de esos servicios por parte de España han aumentado casi un 34 % frente a poco más del 10 % de la Unión Europea.

Ante todas estas tendencias y cuestiones, la pregunta es: ¿estamos ante un cambio de modelo de crecimiento? No resulta sencillo responder conclusivamente. La disparidad regional de la economía española no facilita llegar a conclusiones que podrían ser apresuradas, si nos dejamos llevar por datos como los referidos, cuyo análisis debe ser más profundo. Lo que es indiscutible es que las oportunidades que se han abierto con los fondos Next Generation, junto a la percepción de que urgen cambios que cualifiquen más y mejor nuestro capital humano, son factores de una importancia medular. Y se impone un elemento caudal: la capacidad que se debería tener de retención de ese capital huma-

no, formado aquí y que, por la naturaleza de nuestro mercado laboral, parte de él tiende —o puede tender— a buscar oportunidades en otros países. Los datos sugieren que existen empresas e iniciativas públicas que se encuentran en este terreno de emprendimiento, en el sentido que nos enseñó Schumpeter: cambiar las condiciones de la producción y de la distribución. Se está viendo en la economía española, en sus grandes agregados. Deberíamos conocer qué acontece en las regiones. Por ello, las investigaciones que se realicen sobre estos aspectos deberían contar con la participación de las Administraciones Públicas, universidades, empresarios, sindicatos y sociedad, en un orden preciso de gobernanza efectiva. Esto es lo que enseña la experiencia económica. Este es el futuro si se pretende consolidar el cambio de modelo de crecimiento.

TEMAS