



“Los jóvenes se muestran cada vez menos dispuestos a cambiar de residencia por motivos laborales”

El profesor José García Montalvo es uno de los investigadores del Ivie que participa en el proyecto del Observatorio de la Inserción Laboral de los Jóvenes. En la presente entrevista valora los resultados de la última oleada del Observatorio, entre los que destaca el aumento del rechazo a la flexibilidad laboral. Sin embargo, García Montalvo está especializado en otros dos temas que también despiertan un especial interés entre los jóvenes: la vivienda y la ayuda al desarrollo.

-Bancaja y el Ivie acaban de presentar los resultados de una nueva encuesta, la cuarta, del Observatorio de Inserción Laboral de los Jóvenes en España. ¿Qué conclusiones destacaría usted de esta nueva oleada?

-Es muy difícil resumir en unas pocas ideas las conclusiones de un trabajo tan detallado y comprensivo como los estudios de inserción laboral Bancaja-Ivie. Si tuviera que destacar los tres aspectos más interesantes de los resultados de la nueva oleada serían los siguientes: En primer lugar continúa la reducción en la movilidad geográfica de los jóvenes, que se muestran cada vez menos dispuestos a cambiar de residencia por motivos laborales. Además la encuesta de 2005 muestra cómo los jóvenes han aumentado su preferencia por un trabajo de funcionario frente a un contrato laboral indefinido. Ambas tendencias tienen su explicación (la reducción del desempleo juvenil y la inestabilidad laboral) aunque son preocupantes si se desea organizar un mercado laboral ágil e innovador. En segundo lugar la nueva oleada del estudio de inserción laboral juvenil muestra que la sobrecualificación ha aumentado significativamente. Por último, y siguiendo una tendencia ya mostrada en anteriores ediciones del Observatorio, parece que la rentabilidad de la educación continúa reduciéndose, aunque sea levemente.

-Y en concreto, respecto al importante aumento de la sobrecualificación ¿a qué puede ser debido?

-El desajuste entre formación y requerimientos del puesto de trabajo tiene dos justificaciones básicas. Por el lado de la oferta los jóvenes que se incorporan al mercado laboral tienen un nivel educativo cada vez mayor. Sin embargo, la demanda de cualificación laboral no crece al mismo ritmo que el nivel educativo de los nuevos activos. Una posible solución sería que los jóvenes crearan sus propias empresas y fueran más emprendedores, aunque no parece que el aumento del deseo de ser funcionarios y no cambiar de localidad bajo ningún concepto haga factible esta posibilidad. Otra solución sería que el empresariado aumentara la demanda de jóvenes con elevada cualificación educativa para realizar tareas adecuadas a su nivel educativo a partir de una reorientación productiva hacia los sectores que mayor demanda generan de esta capacidades (nuevas tecnologías y algunos servicios). El peso creciente de la construcción en el crecimiento del PIB español no parece que augure mejoras en este sentido, al menos en el corto plazo. Finalmente, la oferta de jóvenes con estudios superiores podría resentirse si continúa la pérdida de intensidad de la señal que genera el título universitario y se sigue reduciendo la rentabilidad relativa de los estudios superiores frente al resto de niveles formativos. Esta reducción ya es evidente en otros países, como los Estados Unidos, aunque sus efectos sobre la oferta son muy limitados por el momento.

-Directamente relacionado con los jóvenes está también el problema de su acceso a la vivienda, tema

al que usted lleva dedicando mucho tiempo. Hace ya varios años que se habla de burbuja inmobiliaria. Sin embargo, en este último periodo en que los precios de las viviendas han aumentado aún más, parece que el término burbuja se cite menos. ¿Hay o no hay burbuja inmobiliaria?

-Es evidente que a la economía española le ha crecido un tumor inmobiliario. Ante el rápido crecimiento de los precios de la vivienda los economistas intentamos hacer un diagnóstico. ¿Es un tumor benigno o canceroso? Un médico haría una biopsia y sabría si se enfrenta a un cáncer o no. Desafortunadamente, la ciencia económica, que ha avanzado enormemente en el último siglo, no es capaz todavía de realizar una biopsia a un tumor inmobiliario. Los economistas tenemos que guiarnos a partir de indicios y pistas. Para saber definitivamente si es canceroso sólo se puede esperar a que el paciente muera (en nuestro caso sería el pinchazo de la burbuja). En estos momentos no hay biopsia posible. No obstante, existen síntomas preocupantes que apuntan en la dirección de un tumor maligno: los modelos son incapaces, por muy complejos que sean y por más variables que incluyan, de explicar más del 60% de la variabilidad de los precios; el ratio precio sobre alquileres está por encima de 50; el motivo inversión pesa cada vez más en la compra de una vivienda. De hecho en una encuesta reciente, que aparecerá en el número especial de *Papeles de Economía Española* que coordino sobre el mercado de la vivienda, más del 40% de los encuestados reconocían que tenían algún familiar o amigo cercano que compraba y vendía viviendas. Además el 94% de los compradores recientes pensaban que existía una burbuja pero esperaban tasas de revalorización anual del precio cercanas al 20% en los próximos 10 años. Con estos datos es difícil pensar que no exista una burbuja

-¿Y podría pinchar?

-Algunos analistas nos dicen que el tumor es benigno y que se reducirá por sí mismo con algunas medicinas de

política económica o con el mero paso del tiempo. Sin embargo, los síntomas que se observan en el mercado inmobiliario español hacen que el diagnóstico indique con cierta claridad que la burbuja inmo-

biliaria es un tumor canceroso. El que no haya pinchado todavía no es señal de nada. Alan Greenspan advirtió de la existencia de una burbuja en el mercado de valores de Estados Unidos en diciembre de 1996 pero el pinchazo no se produjo hasta marzo de 2000.

-Por otro lado, ¿está usted de acuerdo con la opinión de que los inmigrantes han contribuido al aumento del precio de la vivienda?

-Ésta es una de las múltiples falacias que dominan el discurso de algunos analistas y promotores inmobiliarios. Al final lo único que sucede es que se asocia el momento de mayor afluencia de inmigrantes con un periodo de crecimiento rápido de los precios. Pero asociación no implica causalidad como le explicamos a

José García Montalvo

Nacido en Valencia en 1964

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universitat de València (1987).

Premio extraordinario de licenciatura (Universitat de València) y Primer Premio Nacional Fin de Carrera (1988, Ministerio de Educación y Ciencia).

Doctor en Economía por la Universidad de Harvard (1993).

Áreas de investigación:

Econometría, Desarrollo Económico, Mercado de Trabajo de los Jóvenes y Teoría Financiera

Ha publicado artículos en las revistas *American Economic Review*, *Review of Economics and Statistics*, *Journal of Business and Economic Statistics*, *European Economic Review* y *Economics Letters*, entre otras.

Ha sido investigador y uno de los coordinadores en España del proyecto "Higher Education and Graduate Employment in Europe" (IV Programa Marco de la Unión Europea-Programa TSER).

En la actualidad es investigador principal de dos proyectos del I Plan Nacional de I+D+i: "El mercado laboral de los jóvenes en España: capital humano, sobrecualificación y ciclo económico" (SEC2000-1034) y "Aglomeración, productividad y nueva economía" (SEC2001-0792).

nuestros alumnos de econometría. Yo no conozco ningún estudio económico serio que encuentre un efecto causal entre la inmigración y el precio de la vivienda. Otras falacias que se manejan son que los precios de la vivienda no pueden bajar; que la falta de suelo hace crecer más rápido el precio de la vivienda; que los precios de la vivienda en España tienen que converger al nivel de Europa (cuando se trata de un bien no comercializable); que todos los extranjeros compran viviendas para jubilarse en España y no como una inversión especulativa; o que la inversión en vivienda es siempre más rentable que la inversión financiera. Ninguna de estas opiniones tiene justificación y algunas son simplemente falsas.

-La ayuda al desarrollo y su eficacia es otro de los temas en los que usted está trabajando. De hecho para enero de 2007 organiza usted un workshop, financiado por la Fundación BBVA, sobre este tema. ¿Es eficaz la ayuda al desarrollo?

-En la forma en que se concede en la actualidad la respuesta es negativa. La eficacia de la ayuda al desarrollo depende de tres factores fundamentales: la coordinación entre los donantes; la utilización de mecanismos que eviten la corrupción; y la evaluación adecuada de los efectos de dicha ayuda, que es la única forma de proporcionar credibilidad a la ayuda al desarrollo y evitar las dudas y el cansancio de los donantes. La jornada de la Fundación BBVA se concentrará en el último punto: los nuevos procedimientos de evaluación del efecto de los proyectos de ayuda al desarrollo. Se están dando pasos de gigante en esta dirección aunque, por desgracia, todavía son pocas las agencias y organismos encargados de la gestión de la ayuda al desarrollo que utilizan dichos procedimientos. Y lo que sabemos de programas que se evalúan adecuadamente es que, en su gran mayoría, no consiguen los objetivos que persiguen. De hecho muchas veces pueden tener efectos negativos sobre el grado de democratización de los países.

"A la economía española le ha crecido un tumor inmobiliario. ¿Es benigno o canceroso?"