

TRIBUNA: Laboratorio de ideas GUILLERMO DE LA DEHESA

Competitividad en el área euro

GUILLERMO DE LA DEHESA 17/10/2010

Competitividad es un término relativo. Si una empresa gana competitividad aumentando su cuota de mercado nacional o mundial es porque otra la pierde, y algo parecido ocurre con los países, aunque en estos no es un juego de suma cero, ya que compiten exportando e importando una parte minoritaria de su PIB, especialmente los más grandes. España, por ejemplo, solo exporta el 28% de su PIB en bienes y servicios.

La competitividad de un país depende de múltiples factores, pero sobre todo de su productividad. La única diferencia entre productividad y competitividad ocurre cuando el crecimiento de su capacidad de compra (lo que puede importar con los ingresos de lo exportado) sea menor que el de su PIB.

Un país solo es competitivo cuando consigue cuotas crecientes de las exportaciones mundiales de bienes y servicios y compite favorablemente con las importaciones en su mercado interno, siempre que su productividad crezca para poder mantener una renta por habitante creciente y un desempleo decreciente. No es posible ser competitivo reduciendo solo los salarios.

Tener un déficit por cuenta corriente en la balanza de pagos no significa que un país no sea competitivo, ya que solo refleja su ahorro neto o la diferencia entre su inversión (o gasto) y su ahorro nacionales. Puede resultar de haber recibido fuertes entradas de inversión extranjera (demostrando ser competitivo), pero como el saldo total de la balanza de pagos debe de ser cero, dicho superávit en su cuenta de capital debe compensarse con un déficit en su cuenta corriente. Si un país tiene superávit comercial debe ser un inversor extranjero neto, y si tiene un déficit, debe ser un importador de capital neto. Ambas balanzas tienen que cuadrar.

Puede resultar de una inversión nacional superior a su ahorro nacional. Si la rentabilidad de dicha inversión es suficiente para repagar la deuda que la ha financiado, su déficit corriente será sostenible y la inversión mejorará su renta futura. También puede resultar de sus tendencias demográficas: países con elevados porcentajes de población en edad de ahorrar (entre 39 y 69 años) suelen tener un superávit corriente, y viceversa. Es decir, si la población alemana continuara envejeciendo, dejaría de tener un superávit corriente. Medir la competitividad solo por el saldo corriente es equívoco.

En la última década, el *área euro* (AE) ha sufrido desequilibrios crecientes entre los saldos corrientes de sus países miembros, aunque, en su conjunto, su saldo frente al resto del mundo ha permanecido equilibrado. Alemania ha aumentado su competitividad a costa de otros países como España, Irlanda, Grecia y Portugal, ya que sus costes laborales unitarios (CLU) han crecido alrededor de un 25% menos que el promedio de estos países, al aumentar su productividad más y sus salarios menos que el resto. Al ser el saldo corriente externo del AE casi cero, para reducir dichos desequilibrios y restaurar su competitividad estos últimos deben reducir sus CL. Sin embargo, es imposible que lo consigan si, al mismo tiempo, Alemania no aumenta los suyos.

Pero estas variaciones de CLU se han calculado tomando como año base 1999, el de creación del euro, en lugar de aquel en el que existía un equilibrio entre ellos. Si se toma el periodo 1995-2010, los CLU de Alemania no son competitivos hasta 2003, y lo empiezan a ser a partir de dicho año, cuando Irlanda y España gestaban su abultada burbuja inmobiliaria. Partiendo del año base 2003, la diferencia media en los CLU es solo del 15%.

Países con CLU poco competitivos en 1994, como Alemania y Austria, han conseguido serlo mucho más después de 2003, y viceversa: España e Irlanda, muy competitivos en 1994, lo han sido menos a partir de 2003. Alemania empezó a perder competitividad tras su reunificación, en 1990, al decidir igualar los salarios del Este y del Oeste, a pesar de la muy inferior productividad del Este, y su

impacto competitivo negativo ha tardado más de una década.

En España es poco probable que los agentes sociales acuerden reducir salarios para ganar competitividad, pero es más probable que, al menos, con la nueva reforma laboral, muchas empresas puedan descolgarse de los convenios sectoriales y provinciales y hacer que los salarios empiecen finalmente a reflejar su productividad laboral subyacente.

Pero el gran reto está en aumentar la productividad laboral y, especialmente, la productividad total de los factores (PTF), resultante de conseguir un mayor nivel de capital humano, de innovación y de calidad y marca. La productividad sólo puede incrementarse con reformas estructurales del mercado de trabajo, de los servicios, de la educación, de la formación y del I+D+i. Hasta ahora, se ha hecho ya una reforma laboral, positiva pero insuficiente, el sector público ha gastado mucho más en I+D+i, pero no así el privado, y todavía están por completar las reformas educativa, formativa y de servicios.

Sin embargo, al comparar la productividad laboral con la competitividad en los países miembros del AE no se encuentra una correlación clara entre ambas, e incluso puede ser negativa, como en Irlanda. Dos explicaciones son posibles: primera, la productividad es mayor en los bienes y servicios comerciables -los que exportan y compiten con las importaciones- que en los servicios no comerciables, que no compiten en mercados abiertos. Al aumentar su productividad, los sectores comerciables aumentan sus salarios, pero la negociación colectiva los extiende a los sectores no comerciables, con mayor peso en el PIB, perdiendo así competitividad el conjunto del país. Segundo, los incrementos anuales de la productividad suelen ser pequeños, una fracción de un punto porcentual, mientras que los de los salarios suelen ser superiores a un punto.

La correlación más significativa se encuentra entre los aumentos de los CLU y los de la demanda interna, especialmente en el caso de España e Irlanda, y aunque no está claro si los salarios empujan la demanda interna o viceversa, existe una mayor evidencia de lo segundo, al coincidir los auges de demanda interna con periodos de menor desempleo.

En resumen, la evidencia mayoritaria muestra que la caída de la competitividad de dichos países ha sido endógena, provocada primordialmente por auges de su demanda interna, alimentados por un fuerte aumento de crédito barato bien para consumir, como en Grecia, o para invertir en vivienda o en equipo capital, como en España e Irlanda.

Si esta evidencia fuera cierta, sería menos difícil para España recuperar su competitividad y reducir su desequilibrio externo dentro del AE. El sector privado español, tanto familiar como empresarial, ha aumentado sustancialmente su nivel de ahorro, el crecimiento del crédito bancario es todavía muy bajo y más caro, la construcción residencial se ha desplomado y el sector público está haciendo el ajuste fiscal más duro de la democracia.

Este retroceso en la demanda interna permitirá aumentar la competitividad y reducir el déficit corriente, pero también se necesita que la reforma laboral permita salarios reales más flexibles y que la liberalización de los servicios y la reforma educativa y formativa consigan un mayor aumento de la productividad y una reducción de sus CLU. Si, asimismo, Alemania aumentase su demanda interna y sus CLU, lo que es muy probable, dado su actual crecimiento elevado y bajo desempleo, terminaría reduciéndose dicho desequilibrio. Para conseguir equilibrar sus posiciones netas externas, España necesitaría devaluar su tipo de cambio real un 20%, y Alemania necesitaría revaluar su tipo de cambio real un 13%.