

TRIBUNA: Laboratorio de ideas GUILLERMO DE LA DEHESA

# ¿Qué determina la competitividad en la eurozona?

GUILLERMO DE LA DEHESA 06/02/2011

La teoría y la práctica económicas muestran que un país pierde competitividad externa cuando su productividad crece menos y/o sus precios y salarios más que los del resto de los países con que comercia. Para recuperarla necesita depreciar o devaluar su moneda. Esto implica que sus salarios y otros *inputs* nacionales serán más baratos denominados en las monedas de otros países y por tanto más competitivos, aumentando así sus exportaciones de bienes y servicios, y su poder adquisitivo será menor para poder comprar bienes y servicios importados denominados en otras monedas, reduciendo sus importaciones hasta que la cuenta corriente de su balanza de pagos deje de estar en déficit.

Dentro de una unión monetaria, como es la eurozona (EZ), al no existir tipo de cambio nominal que depreciar o devaluar para recuperar competitividad, la devaluación tiene que ser real, es decir, su productividad tendrá que crecer más y sus salarios y márgenes menos, en términos reales, que en el resto países miembros hasta igualar sus niveles de competitividad. Este ajuste es más duro y más lento, ya que una devaluación se decide en una noche y afecta a todos los ciudadanos y empresas, pero una devaluación interna requiere negociar y pactar los aumentos de productividad y/o las reducciones de salarios reales con los agentes sociales y en cada empresa.

España ha perdido bastante competitividad en su década de pertenencia a la EZ, tanto medida por el efecto demanda como por el efecto sustitución. Por un lado, entre 2000 y 2009, la demanda interna española creció al 2,9% real anual, casi diez veces más que la de Alemania (0,3%), 3,2 veces más que la de Italia (0,9%) y 1,7 veces más que la de Francia (1,7%). Por otro, su tipo de cambio efectivo real frente a la EZ se apreció un 9,7%, medido por los diferenciales de IPC; 4%, medido por los precios de exportación, y 12,6%, medido por los costes laborales unitarios (CLU) que incluyen variaciones de salarios y de productividad.

Paradójicamente, las cifras de exportación española muestran que dicha pérdida de competitividad no se ha traducido en una pérdida de cuota de mercado dentro de la EZ, que importa el 57% del total de su exportación de bienes. España ha mantenido su cuota de exportación de bienes a la EZ en el 3,5% del total, durante dicha década, mientras que Francia e Italia han perdido cuota (1,3% y 0,6%, respectivamente) y Alemania la ha aumentado ligeramente (0,2%) después de hacer una fuerte devaluación interna salarial.

Esta paradoja ha sido debatida recientemente por Charles Wyplosz, Daniel Gros y yo en una reunión del Euro50Group en Atenas. Wyplosz, utilizando datos de AMECO de la evolución de los CLU en la última década, tanto partiendo de equilibrio en 2000 con base 100 o a lo largo de todo el periodo, ha demostrado que las diferencias de competitividad entre Alemania y España han sido mucho más pequeñas de lo que implican los CLU.

Gros ha demostrado que aunque Alemania ha ganado mucha competitividad en términos de CLU frente a España, las exportaciones de bienes y servicios de España a la UE de 27 en porcentaje del total se han mantenido en el 5,5% promedio entre 2000 y 2010, habiendo alcanzado un pico del 5,9% en 2003. Asimismo, ha mostrado que, entre 1996 y 2008, la correlación entre los incrementos de productividad y de CLU dentro de la EZ es muy débil y en algunos casos paradójicamente positiva. Por el contrario, la correlación entre CLU y consumo privado es claramente positiva al igual que la correlación entre CLU e inversión en construcción.

En definitiva, Gros estima que las divergencias de competitividad han sido realmente causadas por las divergencias de crecimiento de la demanda interna entre los países miembros de la EZ y no por sus diferencias en productividad. Si un país experimenta un fuerte aumento del crecimiento de su productividad laboral, y esta es considerada como permanente, la renta permanente de sus trabajadores aumentará, lo que dará lugar a una mayor demanda interna, no solo de consumo sino también de

inversión en vivienda. La oferta laboral será crecientemente estrecha y los aumentos de salarios reales terminarán excediendo los aumentos de productividad.

Esto implica que, para restaurar su competitividad, España necesita una cura macroeconómica ya que la alta tasa de desempleo tiende tanto a aumentar la productividad laboral como a que finalmente los salarios reales reduzcan su crecimiento o caigan. Además, cuanto más rápido crezca Alemania más fácil será restaurarla ya que la curva de Philips hará que sus salarios aumenten más rápido que los españoles.

Yo expliqué que había que buscar otra explicación alternativa, al no existir relación aparente entre la pérdida de competitividad española y sus cuotas de mercado en la EZ, que solo pueden ser las variaciones en la composición o en la calidad de lo exportado por España.

Su explicación la he encontrado en un reciente análisis de Goldman Sachs (13 de enero) sobre la competitividad en la EZ, que confirma que las divergencias de precios relativos y de productividad no explican el comportamiento de las exportaciones en dicha zona y que, además, no existen medidas de calidad de los productos utilizando los llamados "precios hedónicos". Por ello, calcula dicha calidad a través de la elasticidad precio de cada unidad de exportación, construyendo una "elasticidad precio revelada" en la que se mide la "unidad de valor" de cada exportación, mediante el precio por unidad de cantidad más su "preferencia revelada". Es decir, los países que logran un superávit en la cantidad de un producto de baja unidad de valor (materias primas) significa que dicha exportación está dominada por su precio y viceversa, los que logran un superávit en cantidad de un producto de alto valor unitario (farmacéuticos, aviónica, electrónica) es que el mercado está dominado por la calidad y no por su precio, ya que existe "diferenciación vertical".

Sus resultados muestran que España es el país miembro de la EZ cuya elasticidad-precio de sus exportaciones es más baja y por lo tanto su unidad de valor es más elevada, lo que explica que sus exportaciones hayan sido tan inelásticas al aumento superior de sus CLU y que no haya perdido cuota de exportaciones de bienes. En el *ranking* de inelasticidad de exportaciones, que va de 1 (más elásticas al precio) a 100 (más inelásticas) España queda en primera posición con 59,5, superando a Alemania (58), Bélgica (57,5), Suecia (57), Austria (56), Irlanda (55) y Francia (54,5). Italia queda con 52,5, y Grecia y Portugal quedan por debajo de 50.

Los indicadores Balassa de la OCDE de intensidad de nivel tecnológico sectorial exportado confirman estos resultados, al estar España especializada en productos intermedios, de tecnología media y media-alta, que tienden a ser más inelásticos al precio (al haber menor competencia o ser un producto deslocalizado que se vende a la matriz), y también en otros de tecnología baja y media-baja (agrícolas, pesqueros, bebidas y tabaco, textil y calzado), pero con una marca diferencial de calidad. Dicho análisis termina reconfirmándolo por una regresión entre las variaciones de la demanda de exportaciones en la EZ y las de los tipos de cambio efectivos reales (deflactados por los precios de exportación) que da un coeficiente ligeramente negativo aunque cercano a cero.