



COMPETITIVIDAD, DEVALUACIÓN DOMÉSTICA Y BAJADA DE SALARIOS

Vicenç Navarro

Catedrático de Políticas Públicas. Universidad Pompeu Fabra, y

Profesor de Public Policy. The Johns Hopkins University

18 de enero de 2013

El nuevo consenso que se ha desarrollado en los círculos económicos y financieros del país (y que, debido a su enorme influencia en los círculos políticos y mediáticos, se ha transformado en la nueva sabiduría convencional) es que el incremento de las exportaciones nos sacará de la crisis. De ahí el énfasis en la llamada “devaluación doméstica” para hacer la economía española más competitiva. Y, puesto que tal devaluación no puede hacerse cambiando el valor de la moneda, abaratando los precios de los productos que se exportan, la única solución posible es reducir los salarios. Esta reducción, se nos dice, hará los productos más baratos,

exportando más. Y será esta expansión la que estimulará la economía, permitiéndonos así salir de la crisis.

Esta postura ha alcanzado el nivel de dogma, tanto en el establishment que dirige la Unión Europea como en los dos partidos mayoritarios existentes en el Estado español, siendo las políticas públicas impuestas por el gobierno Zapatero y ahora, con incluso mayor ahínco, por el gobierno Rajoy, resultado de esta visión de cómo salir de la crisis. Las reformas laborales llevadas a cabo por tales gobiernos tenían como objetivo la reducción de los salarios, aunque tal objetivo nunca se explicitara. La reducción de la protección social y el ataque frontal a los sindicatos –que ha alcanzado su máxima intensidad bajo el gobierno Rajoy- eran, y son, intervenciones orientadas a debilitar el mundo del trabajo, a fin de conseguir la reducción salarial. Y la justificación de tales políticas era y es que hay que hacer a la economía española más competitiva a fin de potenciar las exportaciones. Este es el dogma dominante.

El error del dogma de que hay que bajar los salarios para aumentar la competitividad

Pero, como todo dogma, éste se reproduce a base de fe (la fe neoliberal) en lugar de la evidencia científica. Veamos los datos. Hoy

el mercado europeo está estancado como resultado de que –a consecuencia de las políticas de reducciones salariales y recortes de gasto público- la demanda interna en cada país es muy, pero que muy floja. El crecimiento económico es muy bajo, cuando no negativo.

Pues bien, como resultado de la integración de las economías de los países de la Unión Europea, la gran mayoría del comercio de éstos es entre ellos. Las exportaciones de la Eurozona a zonas fuera de ella son sólo un 25% de su PIB. Pero la situación es incluso peor pues, si sacamos los países de la UE que no son de la Eurozona, resulta que las exportaciones de los países de la Eurozona fuera de la UE suponen sólo un 16% (sí, ha leído bien, sólo un 16%), una cantidad muy limitada. Ello quiere decir que más del 80% de la economía de los países de la Eurozona depende de la demanda interna de la UE (demanda que está casi paralizada por las políticas de austeridad que se están imponiendo a los países de la Eurozona, políticas que, por cierto, no han sido aprobadas por el electorado, pues no estaban en los programas electorales de los partidos gobernantes de la mayoría de tales países).

El segundo dato que se ignora en la tesis de que las exportaciones y la bajada de salarios (que supuestamente nos hacen más competitivos) nos resolverán la crisis es que Alemania es el país

que domina la vida económica y política de la UE y de la Eurozona. Y es –y se la considera– el motor de la economía europea. De ahí que sea también el centro del comercio europeo. Ahora bien, como bien ha señalado Ronald Janssen en su artículo “Staying on the Austerity Course... into the Titanic’s Iceberg” (*Social Europe Journal*. 14.12.12), la integración económica europea es asimétrica, lejos de ser equilibrada o uniforme. Alemania, por ejemplo, está muy integrada con sus países vecinos, pero muy, muy poco, con los países de la periferia como son Grecia, Portugal y España. En realidad, las importaciones de Alemania procedentes de estos países representan sólo el 1% del PIB alemán. Y a la inversa, las exportaciones de estos tres países a Alemania representan sólo el 2% del conjunto de sus PIB.

España no compite con Alemania

Basar la estrategia de recuperación económica de tales países periféricos en estas exportaciones al centro comercial europeo (que es el mercado alemán) es claramente insuficiente. Pero lo que estos datos y porcentajes ilustran también es que el argumento que constantemente se utiliza para bajar los salarios españoles (y griegos y portugueses) a fin de hacerlos más competitivos con la economía alemana carece de credibilidad. Se subraya una y otra vez que los

costes laborales han subido en estos países más que en Alemania, haciendo los productos españoles menos competitivos. Pero este argumento asume que los productos españoles compiten con los alemanes, lo cual no es cierto. En un estudio realizado por Jesús Felipe y Utsav Kumar ("Do some countries in the Eurozone need an internal devaluation? A reassessment of what unit labour costs really mean". 31.03.11), estos autores mostraron el cuadro de exportaciones de los países de la Eurozona. Y en este estudio se ve claramente que las exportaciones alemanas eran muy distintas a las exportaciones españolas, con lo cual no existe ningún tipo de competencia. ¿Dónde está, pues, la necesidad de que se bajen los salarios para alcanzar los niveles de productividad alemana, cuando no existe tal competencia? En realidad, analizando por tipo de producto exportado, los costes laborales por unidad de producción son más bajos en España que en Alemania, con lo cual, en aquellos productos como los de alta tecnología, la competitividad española está ya garantizada.

El tema central, pues, es que la supuesta baja competitividad de la economía española no tiene nada que ver con el precio del trabajo, los salarios, sino con otros factores que afectan en gran medida a los costos de producción, tales como la energía (la más cara en la UE) o los excesivos beneficios (de los más altos de la UE). Jesús Felipe y Utsav Kumar muestran claramente que mientras el

crecimiento de los salarios (y otras compensaciones laborales) ha sido menor en España durante el periodo 1995-2007 que el crecimiento de la productividad, el crecimiento de los beneficios ha sido mayor que el crecimiento de la productividad durante el mismo periodo. En otras palabras, los datos de éste y otros estudios muestran que los beneficios empresariales han sido los mayores beneficiarios del crecimiento de la productividad. Y los datos también muestran claramente que los mayores incrementos de los costes no han sido los salariales, sino los de los costes del capital y otros inputs tales como los costes energéticos, resultado de la enorme negligencia, cuando no complicidad, del Estado con las compañías energéticas.

¿Dónde está el problema de la competitividad?

Pero la mayor causa del mal llamado “problema de la limitada competitividad de la economía española” es la pésima política económica del Estado, que ha dado sistemáticamente prioridad a sectores de muy bajo valor añadido, como el sector bancario-inmobiliario-construcción, que ha consumido enormes recursos en el país. Ahí está la raíz del problema. No es el mundo del trabajo el responsable de la supuesta baja competitividad, sino las políticas económicas, industriales, financieras y fiscales las que han

determinado una estructura económica no favorable al enriquecimiento de toda la sociedad.

Lo cual nos lleva a cuestionar, de nuevo, la estrategia de intentar salir de la crisis a base de exportaciones. La crisis económica y financiera española proviene de la excesiva concentración de las rentas, con el descenso de la capacidad adquisitiva de la población que ha forzado su enorme endeudamiento junto con unas prácticas especulativas de las rentas superiores, derivadas del capital, que han causado, entre otras actividades, la burbuja inmobiliaria que, al explotar, ha creado un enorme desastre. A no ser que se resuelva esta situación, tomando medidas casi opuestas a las que hoy se están imponiendo (que van desde la nacionalización del crédito a políticas públicas de estímulo de la inversión en la infraestructura social y física del país, orientada a la mayoría, y no a la minoría de la población (como ha sido el AVE), con políticas públicas orientadas a crear empleo a fin de alcanzar el pleno empleo, no habrá salida de la crisis.

La competitividad y el euro

Dos últimas observaciones. Una de las mayores causas del llamado problema de la competitividad en España radica en las

políticas públicas de los gobiernos alemanes que han potenciado las exportaciones a base de reducir la demanda doméstica, manteniendo unos salarios bajos, por debajo de lo que les correspondería por su nivel de productividad. La estrategia de dar prioridad a las exportaciones y no al crecimiento de la demanda doméstica alemana, manteniendo unos salarios muy por debajo del nivel de productividad generado por la clase trabajadora alemana, ha creado un enorme problema en la Eurozona, y ello por varias razones. Entre ellas, está que esta demanda doméstica alemana estancada ha frenado el comercio europeo de una manera muy notable (aunque sus implicaciones para España han sido menores, resultado del escaso comercio existente entre España y Alemania, como señalo al principio del artículo). Pero lo que más ha afectado negativamente a España y a toda la Eurozona ha sido que potenciar tanto las exportaciones con un saldo exterior muy positivo ha mantenido un euro artificialmente alto, que sí que ha dificultado, y mucho, a los países como España, que no han podido competir con los países de fuera del euro debido a una moneda artificialmente sobrevalorada. En realidad, y en contra de los alarmistas que indicaban que la supervivencia del euro estaba en peligro, el euro nunca (repito, nunca) estuvo en peligro. Su valor fue siempre muy fuerte (más de lo que sería aconsejable) y nunca estuvo en situación de desaparecer. El alarmismo era parte de una estrategia para forzar a los países periféricos a aceptar los sacrificios que la supuesta "salvación del euro" exigía.

Y ahí está el problema, del que no se habla. Alemania, que domina la Eurozona, ha estado imponiendo unas políticas de austeridad a toda la Eurozona, y muy en particular a los países periféricos, que han dañado enormemente a las clases populares de tales países, y ello para beneficio de las élites gobernantes de Alemania y de aquellos países.

La otra observación es que, por difícil que parezca, hay en España, incluyendo en Catalunya, un gran número de economistas que niegan que hoy se estén desarrollando políticas de austeridad. Señalan el gran crecimiento de la deuda pública que España ha experimentado, y continúa experimentando, desde el inicio de la crisis, como muestra de que de austeridad en España no hay nada. Economistas pertenecientes a esta postura se preguntan ¿cómo, en un país con un crecimiento de la deuda pública tan marcado, puede decirse que está sometido a una austeridad? Esta es, por cierto, la misma pregunta que en un debate sobre *La Macroeconomía y la Recesión* publicado recientemente (ver "Rough transcript Stimulus or Stymied?:The Macroeconomics of recessions" de J. Bradford DeLong) le hicieron a Paul Krugman. Su respuesta aplica todavía más a España, donde el crecimiento de la deuda ha sido incluso más acentuado que en EEUU. La pregunta decía más o menos "¿Cómo puede usted hablar de austeridad cuando el gobierno federal está

funcionando con un déficit y una deuda pública tan elevados?” Y la respuesta es que el crecimiento del déficit y de la deuda no son, en EEUU (y tampoco en España), resultado de un gran crecimiento del gasto público, sino de una reducción de los ingresos al Estado. De ahí que sea profundamente erróneo poner todos los déficits y deudas públicas en el mismo tipo y categoría, como sostienen los que niegan que en España se estén haciendo políticas de austeridad. Es la bajada de ingresos, y no la subida del gasto público (que es el que tiene impacto estimulante), la que origina tal incremento del déficit y de la deuda pública. Y ahí está el quid de la cuestión. La economía no se recuperará ni a base de las exportaciones, ni a base de recortes de gasto público. Lo que se necesita es precisamente un estímulo económico basado en el crecimiento del gasto público encaminado a crear empleo y eliminar el desempleo, junto con las otras medidas expuestas anteriormente.