

FUNDACIÓN 1 DE MAYO

# Estudios

FUNDACION  
1 MAYO  
1988-2013

25

70 • OCTUBRE 2013



**ERRORES DE LA ACTUAL  
POLÍTICA ECONÓMICA BASADA  
EN LA COMPETITIVIDAD  
PROPUESTAS ALTERNATIVAS**

[WWW.1MAYO.CCOO.ES](http://WWW.1MAYO.CCOO.ES)

**ERRORES DE LA ACTUAL POLÍTICA ECONÓMICA BASADA  
EN LA COMPETITIVIDAD. PROPUESTAS ALTERNATIVAS.**

FUNDACIÓN 1º DE MAYO  
C/ Longares, 6. 28022 Madrid  
Tel.: 91 364 06 01  
1mayo@1mayo.ccoo.es  
www.1mayo.ccoo.es

COLECCIÓN ESTUDIOS, NÚM: 70  
ISSN: 1989-4732

© Madrid, Octubre 2013

# ERRORES DE LA ACTUAL POLÍTICA ECONÓMICA BASADA EN LA COMPETITIVIDAD

## PROPUESTAS ALTERNATIVAS

AREA DE ECONOMÍA DE LA FUNDACIÓN 1º DE MAYO

MARÍA JOSÉ PAZ ANTOLÍN

DOCTORA EN ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO POR LA UCM,  
PROFESORA DE ECONOMÍA MUNDIAL EN LA UCM.

ANTONIO SANABRIA MARTÍN

ECONOMISTA, INVESTIGADOR ASOCIADO AL INSTITUTO COMPLUTENSE  
DE ESTUDIOS INTERNACIONALES (ICEI).

JORGE UXÓ GONZÁLEZ

DOCTOR EN ECONOMÍA POR LA UCM, PROFESOR DE TEORÍA ECONÓMICA  
EN LA UNIVERSIDAD DE CASTILLA Y MIEMBRO DEL CONSEJO ASESOR DE LA FUNDACION 1 DE MAYO

BRUNO ESTRADA LÓPEZ

ECONOMISTA, DIRECTOR DE ESTUDIOS Y PROYECTOS DE LA FUNDACIÓN 1º DE MAYO.

*(ESTE TRABAJO CONDENSA EL TERCER CAPÍTULO DEL LIBRO:  
¿QUÉ HACEMOS CON LA COMPETITIVIDAD? DE LA EDITORIAL AKAL,  
ESCRITO POR LOS MISMOS AUTORES).*

## **Errores de la actual política económica basada en la competitividad. Propuestas alternativas.**

**La reducción de salarios no es una medida necesaria para mejorar la competitividad, sino que está orientada a mejorar la rentabilidad empresarial, los beneficios, y puede tener graves consecuencias en la actividad económica y en el bienestar de la sociedad española.**

### **1.- ¿De qué estamos hablando cuando hablamos de competitividad?**

El término “competitividad” ha retomado un papel protagonista a partir de la crisis económica y sus posibles salidas. Cuando Mariano Rajoy anunció a finales de 2011 la composición de su gobierno, adoptó una primera decisión muy significativa: el tradicional Ministerio de Economía pasó a denominarse “Ministerio de Economía y *Competitividad*”, queriendo señalar seguramente desde el inicio cuál sería una de las prioridades de su política económica: la puesta en marcha de “reformas para la mejora de la competitividad”. En realidad, con esta decisión continuaba la estela de su antecesor en el cargo, José Luis Rodríguez Zapatero, cuyo ejecutivo había creado en marzo de 2011 la *Comisión Asesora de Competitividad*, formada por un grupo de expertos cuya función sería asesorar al gobierno sobre aquellas medidas que “pudieran mejorar el funcionamiento de los mercados, la productividad y la competitividad de la economía española”. No hacía más que sumarse a una tendencia que ya había puesto en marcha, por ejemplo, la administración Obama, que en febrero de 2011 transformó el *President's Economic Recovery Advisory Board* (creado por él mismo en 2009) en el nuevo *President's Council on Jobs and Competitiveness*. Estas decisiones no tienen sólo una relevancia administrativa o meramente formal, sino que reflejan una orientación de la política económica que tiene como uno de sus ejes fundamentales mejorar la capacidad exportadora del país

Así lo manifestó claramente el propio ministro Luis de Guindos, quien afirmó en el Parlamento a principios de 2013 que “el modelo de crecimiento de la economía española es el que ya apunta hoy, un modelo basado en las exportaciones de bienes y servicios”, y para animar dichas exportaciones sería necesario mejorar esa referida competitividad. Sin embargo, la actual política económica “centrada en la competitividad” que se está aplicando tiene algunas características que no sólo son muy negativas desde el punto de vista de sus efectos sobre el bienestar de la mayoría de la población, sino que además reducen sustancialmente sus posibilidades de tener éxito.

El concepto competitividad en términos macroeconómicos, tiende a referirse a la capacidad exportadora de una economía y cómo evoluciona ésta en el tiempo. Así, una economía competitiva sería aquella en la que sus ventas al exterior de bienes y servicios ganan peso relativo en el conjunto de exportaciones mundiales sin perder los productos nacionales cuota de mercado interior.

Pero en realidad, la “competitividad” es un término microeconómico, referido principalmente al ámbito de la empresa y su capacidad para competir frente a otras en el mercado. La distorsión se produce cuando pasamos a usarlo en términos agregados, macroeconómicos, para referirnos a países o incluso áreas económicas como la propia Unión Europea. Por un lado, hay que tener en cuenta que las empresas no son como los países, no disponen de una “demanda interna” relevante que se cubra parcialmente con producción propia. Tampoco se puede agregar sin más el conjunto de empresas, muy diferentes entre sí en sus estructuras de producción, nivel tecnológico, poder de mercado. Y además hay que tener en cuenta que no todos los productos y servicios son exportables. Por tanto, al hablar de la competitividad de un país, en realidad nos estamos refiriendo a una gama muy dispar de empresas y sectores económicos.

Más allá de toda la retórica política sobre la eficiencia, la productividad y las “reformas estructurales” como base para esta mejora de la competitividad, los hechos muestran que la forma en la que realmente se pretende tener éxito en los mercados exportadores es reduciendo los costes salariales: lo que se ha denominado en el lenguaje aparentemente neutro de lo políticamente correcto una “devaluación interna”.

Aunque son varios los costes de producción, los costes laborales son considerados como representantes del conjunto. Esta visión de la competitividad la reduce entonces a competitividad basada en los costes laborales. Los motivos para elegir a los costes laborales son varios. En primer lugar, la economía ortodoxa considera al factor trabajo como único factor variable a corto plazo: dicen que se puede, al menos técnicamente, rebajar inmediatamente un salario ante un contexto desfavorable, pero que no se puede adaptar con igual facilidad el tamaño de una nave industrial o la cantidad de maquinaria, por ejemplo. Aunque la generalización de la producción “*just in time*” y la subcontratación creciente, ponen en cuestión la rotundidad de este supuesto.

Otro motivo radica en la vinculación que la economía convencional hace entre beneficios e inversión (Gutiérrez Calderón, 2011: 8-9). Mientras los salarios se dedican sobre todo a consumo, los beneficios tenderían a reinvertirse, de manera que, cuanto mayores fuesen, mayor capacidad tendría una economía de ampliar y modernizar su capacidad productiva total. Una relación que no se ha cumplido en la práctica, como muestra la evidencia empírica.

## **2.- Competitividad Estructural.**

Una visión más amplia del concepto de competitividad, la Competitividad Estructural, considera que no se trata de reducir como sea los costes laborales para competir como sea, sino establecer las bases para un crecimiento sostenido de la productividad, que redunde en mejoras de la calidad de vida colectiva.

La Competitividad Estructural de una economía parte de la consideración de que, además de a factores internos de gestión empresarial, la capacidad

competitiva de las empresas depende de la estructura económica de la que forman parte, y sobre la que se puede actuar: 1) el tamaño y sofisticación de la demanda nacional, 2) las estructuras de las relaciones de producción nacionales entre diferentes sectores, 3) el tamaño y poder de mercado de proveedores y clientes, 4) la difusión de tecnología.

En gran medida la Competitividad Estructural es la que crea su propia demanda específica (o la elige), en la medida que las empresas que optan por esta estrategia son capaces de imponer precios sobre clientes y proveedores al disponer de situaciones de oligopolio o monopolio en alguna parte del proceso de la cadena de creación de valor. Ello les permite ofrecer una adecuada remuneración a largo plazo del capital invertido, lo que atrae nuevas inversiones que hacen que esas empresas puedan seguir llegando las primeras a la meta, porque ellas han definido donde está la meta. En este modelo de competitividad la reducción de salarios es contraproducente, no solo reduce la demanda agregada, también genera un efecto de fuga de los trabajadores más capacitados y cualificados, aquellos que más incrementan el valor de este tipo de empresas.

Resignarse a producir mayoritariamente bienes estandarizados es apostar por empresas precio-aceptantes, cuya única capacidad de ganar cuota de mercado es competir por precios más bajos, lo que a la larga reducirá el volumen de empleo, vía mecanización de procesos, o los salarios, en actividades muy intensivas en mano de obra. Ello no quiere decir que no haya que seguir haciendo esfuerzos en las empresas para reducir sus costes energéticos, de suministro de materias primas y financieros.

Por tanto, la reducción de salarios no es una medida necesaria para mejorar la competitividad, sino que está orientada a mejorar la rentabilidad empresarial, los beneficios, y puede tener graves consecuencias en la actividad económica y en el bienestar de la sociedad española.

En primer lugar, porque el mero hecho de reducir los costes para ofrecer precios más atractivos no garantiza nada. Para vender hace falta también que alguien compre y la situación actual de la Unión Monetaria Europea se caracteriza por un estancamiento generalizado, derivado precisamente de la aplicación simultánea de políticas de restricción fiscal y devaluación salarial. Sorprendentemente, son las propias autoridades europeas las que están promoviendo esta "carrera hacia abajo" de los salarios en busca de mayor "competitividad", sin comprender aparentemente que no todos los países de la eurozona pueden ser a la vez exportadores netos (¿quién comprará la producción?) o que una reducción generalizada de los costes salariales no modifica la situación competitiva relativa de cada país. La alocada carrera por los ajustes en la eurozona obvia este hecho, aplicando una vieja y errónea idea acuñada por el economista francés Jean Baptiste Say, según la cual la oferta creaba su propia demanda. Pero si todas las economías del área tratan de reducir salarios para ofertar precios más competitivos resultará que ninguno de sus principales socios los adquirirá, en la medida en que el poder adquisitivo del conjunto de sus trabajadores será cada vez menor.

Además, dadas nuestras actuales especializaciones productivas y la baja tasa de reinversión de beneficios, es bastante improbable lograr cambios significativos en la composición y el tamaño de nuestras exportaciones y mejorar la Competitividad Estructural incrementando las exportaciones de mayor productividad y contenido tecnológico, únicamente a través de bajadas en los salarios.

En tercer lugar, estas medidas y las de recorte presupuestario deprimen aún más la demanda interna (consumo e inversión de los hogares, empresas y administraciones públicas). Por tanto, no sólo sería necesario que las exportaciones crecieran a una tasa mayor como consecuencia de las medidas de devaluación interna, sino que lo hicieran a una tasa suficiente para compensar los efectos negativos sobre el crecimiento y el empleo que tiene la caída del consumo y la inversión. Algo imposible.

En la actualidad España se enfrenta al reto de afrontar un cambio de modelo productivo en el que se incrementen las actividades exportadoras basadas en la Competitividad Estructural y que sea capaz de financiarse básicamente mediante la reinversión de beneficios y la financiación exterior a largo plazo. Apostar por una “economía de alta productividad”, abandonando el modelo que podríamos denominar como “economía acordeón”: una economía que crece a tasas muy altas en épocas de crecimiento por la afluencia de capital exterior cortoplacista, y que se encoge, entrando en abruptas etapas recesivas, cuando el capital exterior desaparece.

Insistir en un modelo de “economía acordeón”, como EuroVegas en Madrid, o los nuevos planes urbanísticos expansivos de muchos ayuntamientos de Andalucía, al que se añade el impulso a las actividades exportadoras de baja productividad, supone tomar una dirección equivocada –y poco eficaz- para lograr la pronta recuperación de la economía española. Es ahondar en el mismo error del pasado, un error que pagarán varias generaciones futuras. Supone que en vez de tomar medidas para solventar las carencias tradicionales del empresariado español, relacionadas con la escasa reinversión de beneficios que impide incrementar sustancialmente la productividad, se decide que esas ineficacias las paguen los trabajadores, mediante una fuerte devaluación salarial y de las condiciones de trabajo, lo que hará mucho más lenta, y por tanto dolorosa, la salida de la crisis, como indica la caída del PIB del 1,4% en 2012 y las previsiones para 2013 de descenso del PIB en un 1,5%.

### **3.- La paradoja de Kaldor, también en España.**

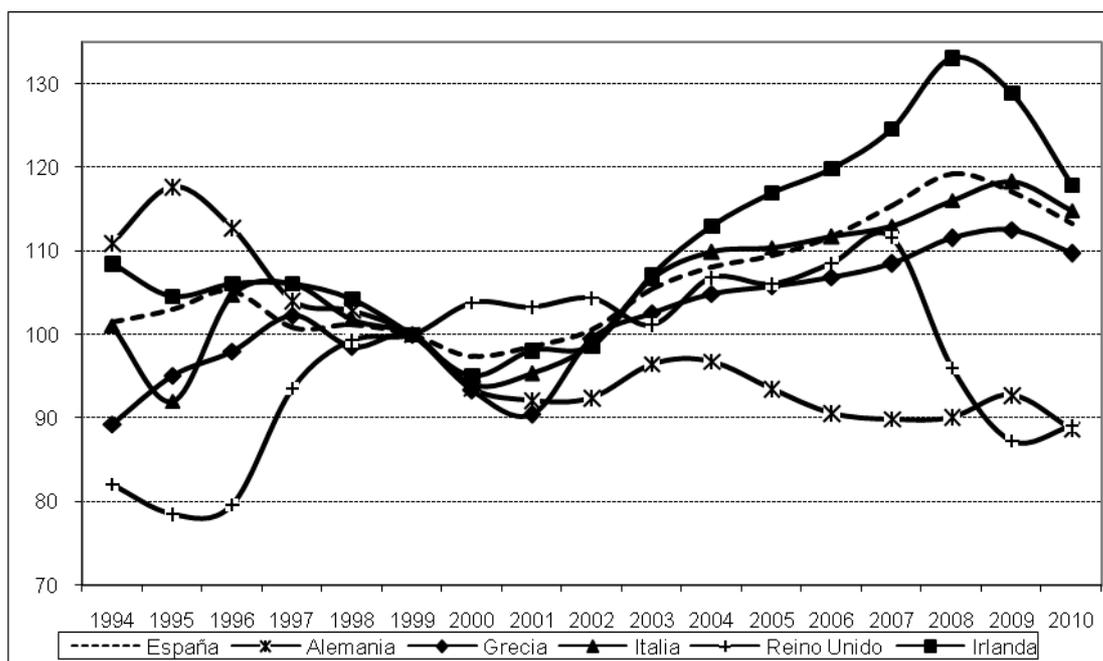
El economista Nicholas Kaldor (1978) evidenció que no existía una relación entre la evolución de los CLU y la cuota de mercado. De hecho, la vinculación parecía ser incluso la contraria. Así, entre los países observados durante el periodo posterior a la II Guerra Mundial, aquellos que vieron incrementar sus CLU fueron quienes al mismo tiempo obtuvieron avances en sus cuotas de exportación. Es decir, mientras que aparentemente empeoraba su competitividad-precio, la participación de sus exportaciones crecía. Más adelante, Faberger (1996) evidenció esta misma paradoja para el periodo comprendido entre 1978 y 1994.

Otros autores, como el propio Paul Krugman han destacado la existencia de otras vías de competitividad mediante la diferenciación de productos, la innovación, la marca, etc. Y es que en mercados más desarrollados entran en juego otros factores vinculados a la mayor heterogeneidad entre un mismo tipo de producto, además de otros como el comercio entre filiales de una misma empresa transnacional (comercio intrafirma), la conformación de oligopolios y otros elementos de competencia imperfecta.

Esto no significa que el factor precio no importe nada, sino que también entran en juego otros factores determinantes. Y aunque haya que actuar sobre la competitividad vía precios para mejorar la capacidad exportadora de un sector importante de empresas españolas que fabrican productos bastante estandarizados, hay que analizar sobre qué costes (laborales, energéticos y financieros) debe intervenir en mayor medida para que los resultados sean positivos. Y también debe diseñarse y ponerse en marcha una política industrial que tenga como objetivo incrementar la Competitividad Estructural, es decir la que mejora la composición y calidad técnica de los productos exportados, así como el poder de mercado de las empresas españolas y su internacionalización.

Esta paradoja se cumple asimismo para el caso español. Los bienes y servicios en España se han encarecido en términos relativos frente a otros, como se refleja en los índices de tipo de cambio efectivo real. Este índice, precisamente conocido también como “índice de competitividad”, mide la evolución de los precios en una economía con respecto a sus principales socios comerciales, tanto los que están dentro como fuera de la UEM. Así pues, y fijando como cien el valor de su año base, cuanto mayor sea de esa referencia, más crecen los precios interiores frente a sus competidores y mayor pérdida de competitividad-vía precios, al resultar más caros en términos relativos.

**Gráfico 1. Índice de tipo de cambio efectivo real, 1994-2010 (1999 = 100).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Eurostat.

Pero esta supuesta pérdida de competitividad vía precio en España no se ha traducido en un peor desempeño en sus ventas de bienes al exterior. Al contrario, cumple fielmente con la referida paradoja, pues su cuota sobre el total de exportaciones mundiales se ha mantenido más o menos constante en torno al 1,8% entre 1994 y 2007. En términos comparativos nuestra cuota exportadora a escala global se ha reducido en los últimos doce años (1999-2011) tan sólo en un 8,9%, mientras que las de las principales naciones industrializadas lo hacían en una franja del 20% al 40%. La cuota exportadora española en 1999 era del 2% y en 2009 de un 1,8%. En 2010 descendió al 1,7% en gran parte debido a la reducción de su valor nominal por la depreciación del euro (en el primer semestre de 2010 el tipo de cambio del dólar y el euro pasó de 1,49 dólares por euro a 1,19). Tomando los números índices reales de las cuotas de exportación de bienes, con base 100 en 1999, Alemania en el año 2010 no había ganado ni perdido cuota exportadora, España se situaba cerca del 90, mientras que Francia y EEUU tan sólo alcanzaban el 80 e Italia se desplomaba hasta el 60, según datos ofrecidos por el Boletín Económico del Banco de España (mayo 2011).

**Cuadro 1. Cuota exportaciones españolas sobre el total mundial y evolución exportaciones 2002-12 (Incremento sobre año anterior).**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cuota %	1,9	2,1	2	1,8	1,8	1,8	1,7	1,8	1,7	1,7	n.d.
Evolución	2,7%	3,6%	6,4%	5,5%	10%	8,6%	2,3%	-15,5%	16,8%	15,2%	3,8%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del ICEX y OMC

Esta incorrecta, pero habitual, utilización de indicadores ex-ante para analizar la competitividad de un país ha llevado a conclusiones absolutamente falsas, basadas en prejuicios ideológicos, que se pueden resumir en la pregunta planteada por Pol Antràs, de la universidad de Harvard: ¿cómo se puede racionalizar el deterioro de la competitividad de la economía española con el sostenimiento de su cuota de mercado en el exterior? en su texto publicado en FEDEA “Competitividad. El comportamiento de las exportaciones españolas” (Apuntes 02, noviembre 2011).

El error está en que los CLU sólo informan sobre la competitividad-precio de productos estandarizados, pero no aportan ninguna información sobre la mejoras que se hayan producido en la Competitividad Estructural (calidad y diferenciación del producto, estrategia de internacionalización, calidad de los servicios de distribución y venta, asignación eficiente de los recursos entre los gestores). El hecho de que las exportaciones españolas se hayan visto poco perjudicadas por su supuesta pérdida de competitividad-vía precios indica que, como señalábamos anteriormente, entran en juego otros factores: vinculados con su especialización exportadora; a su participación en mercados más oligopólicos; a que filiales instaladas en España produzcan componentes para una empresa matriz en el exterior; o que, incluso en algunas mercancías de bajo nivel tecnológico, se consiga aumentar el valor añadido en términos de marca y diferenciación del producto (pensemos, por ejemplo, en algunos vinos y aceite de oliva con denominación de origen, o el caso de algunos textiles y calzado, entre otros).

En el caso de sus exportaciones hacia la eurozona, donde España destina el 57% de sus ventas totales, incluso ha mejorado levemente su cuota. Por tanto, y mientras otros socios del área monetaria común han visto menguar la participación de sus exportaciones, las ventas españolas al exterior han resistido incluso el “efecto China”, que para el citado periodo 1994-2007 incrementó su cuota exportadora mundial del 2,2% al 8,7%. Las exportaciones españolas crecieron en mayor medida en destinos con altos grados de competencia, en 2010 los países desarrollados eran el destino del 68% de nuestras exportaciones, pero tan sólo el 60% de las exportaciones alemanas e italianas, lo que indica un incremento de su calidad.

Resulta interesante resaltar que el fuerte y constante incremento de las exportaciones españolas experimentado en la última década, sólo interrumpido en 2009, se ha producido en un escenario definido por la irrupción de los países emergentes de un comercio internacional (y particularmente de China, cuya cuota de exportaciones pasó entre 1994 y 2011 del 2,2% al 10,4%) y que no ha sido debido: 1) ni a un crecimiento desproporcionado de determinados sectores (cambio de modelo productivo); 2) ni a una expansión geográfica hacia economías con altas tasas de crecimiento; 3) ni al papel de la inversión extranjera directa.

Esta aparente contradicción parte de usar un indicador incorrecto, bien por una clara voluntad ideológica, ya que la reducción de los CLU reales supone una reducción de la participación del conjunto de rentas salariales en la riqueza generada (Felipe y Kumar 2011), o por el mero desconocimiento de que es un

mal indicador, aunque son numerosos los estudios que lo ponen de manifiesto. Según el Servicio de Estudios del BBVA (Cuotas de exportación, tipo de cambio efectivo español y el puzzle español. Situación España. Cuarto Trimestre 2012). “los CLU agregados no son un buen indicador de la competitividad de las empresas exportadoras”<sup>1</sup>, ya que ofrecen información agregada sectorial, y no de aquellas empresas que exportan en cada sector.

De todas formas, al hablar de lo competitivo que ha sido el sector exportador conviene precisar que es pequeño en relación con el tamaño de la economía. Hay que tenerlo en cuenta antes de realizar comparaciones simplistas con la potencia exportadora germana, por ejemplo, o con el potencial del sector exterior para compensar el hundimiento de la demanda interna a consecuencia de las políticas de ajuste.

#### **4. Los Costes Laborales Unitarios no son el factor determinante de la competitividad.**

Hay tres críticas fundamentales relacionadas con el uso que habitualmente se hace de este indicador.

##### **4.1 Los costes laborales no representan a los costes de producción totales.**

Los costes laborales no representan el conjunto de costes de producción. Es la teoría ortodoxa la que considera la retribución al trabajo como único coste flexible a corto plazo, mientras el capital (rigurosamente definido como “todo lo demás”) sería constante. Tal planteamiento no es sólo simplista, sino que tiene unos presupuestos ideológicos donde se prioriza la atención hacia el disciplinamiento, frente a otros factores de demanda. Se parte de una concepción neoclásica de la remuneración salarial, principal elemento de los CLU, considerada simplemente como un coste más, obviando que, entre otras cosas, son también una renta, esto es, el principal componente de la demanda.

En cualquier caso, y si bien dependerá de cada empresa, el laboral no es el único coste, ni siquiera en muchas actividades es el componente más significativo. Según la propia Comisión Europea “los costes laborales parecen ser una parte cada vez menor de los costes de producción” (Documento de trabajo SWD 2012, 297 final). Es importante resaltar que la participación de los costes laborales en la estructura de costes empresarial dependerá de cada empresa, porque la teoría del comercio parte del supuesto de que todas las empresas y sus productos son homogéneos entre sí. La realidad poco o nada tiene que ver con ello y las estructuras de costes, intensidad de uso de los factores de producción (trabajo, capital y recursos naturales) puede ser muy diferente según cada caso. Por todo ello, una reducción de los costes laborales tendría efectos distintos según cada caso, pero al no ser tampoco homogéneos los productos implicará que otros factores ajenos al precio resulten también determinantes a efectos de competitividad-precios.

El primer error de la política de devaluación salarial diseñada por el actual gobierno es creer que los salarios tienen un peso muy relevante en la competitividad de las empresas españolas.

Los indicadores habitualmente usados sobre la competitividad de una economía nacional (precios y costes relativos) son indicadores ex ante que intentan analizar la evolución de la competitividad vía precio en función de sus supuestos determinantes, pero la complejidad de las estructuras productivas de los países desarrollados, como España, en los cuales la competencia exterior vía precios de productos estandarizados no es lo más habitual, hace que cada vez en mayor medida se estén utilizando indicadores ex post, aunque sean mas simplificados reflejan mejor la realidad, como indicadores de competitividad. Como destaca el Boletín Económico Banco de España, de mayo 2011 (La evolución de la cuota de exportación de los productos españoles en la última década: El papel de la especialización comercial y de la competitividad): “Los indicadores ex post, como las cuotas de exportación, incluyen, a diferencia de los indicadores meramente basados en precios y costes, otros factores más estructurales en la medición de la competitividad, como la especialización geográfica y productiva o la calidad y diferenciación del producto”.

#### **4. 2 La productividad como factor determinante de los CLU.**

La productividad es un factor tan determinante en la evolución de los CLU como los costes laborales. Esto quiere decir que una estrategia de reducción de los CLU para ganar competitividad no tiene porqué implicar la reducción de los costes laborales, sino que puede enfocarse mediante una mejora de la productividad no absorbida por los incrementos salariales. Es verdad que hay sectores en los que, por su propia naturaleza, las ganancias de productividad que se pueden lograr son escasas. Esto ocurre con algunos servicios o con las manufacturas intensivas en mano de obra (precisamente lo siguen siendo porque los avances tecnológicos no han conseguido hasta ahora una mayor sustitución de trabajadores por máquinas) así como con la construcción (aunque este no es un sector exportador). Esto quiere decir que, si se quiere mejorar la competitividad en estos sectores, si se quiere obtener ventaja absoluta en ellos, la vía fundamental es la reducción de salarios pero, por supuesto, una reducción tal que, como señalábamos antes, permita mejorar la oferta de los competidores. Pero un país que tenga un predominio en su estructura productiva de esas actividades tendrá un paulatino proceso de empobrecimiento.

Por otra parte, el indicador agregado de CLU de una economía puede variar sin que se hayan producido movimientos significativos en los costes laborales o en la productividad agregada, si ha habido un cambio en el mix tecnológico de producción (Salas Fumás 2012). Por ejemplo, si ese mix evoluciona hacia sectores poco intensivos en tecnología y de menor productividad se puede producir una elevación de los CLU. Tal evolución se experimentó en España durante el periodo del reciente *boom* económico debido, fundamentalmente, a la expansión del sector de la construcción.

Además, el indicador de CLU agregado incluye empresas exportadoras y no exportadoras, existiendo evidencias sobre las diferencias entre unas y otras. Según concluye el estudio realizado por Martín y Rodríguez (2009) las empresas exportadoras, es decir, las que determinan la competitividad externa de la economía, son en promedio de mayor tamaño y con una intensidad en capital fijo y niveles de productividad más elevados.

En todo caso, lo relevante para determinar la competitividad de un país frente a otros (o de una empresa frente a otras) no es la evolución de los CLU, sino el valor absoluto de los citados costes.

### 4.3 Los CLU no miden lo que dicen medir.

En todo caso, y volviendo a los CLU, hasta el momento hemos dado por sentado que mide el coste laboral por unidad producida. Pero lo cierto es que esto plantea no pocas dudas. Para empezar y como señalan los economistas Kumar y Felipe (2011) el cálculo de los CLU de cada empresa o rama no tiene nada que ver con los agregados. El motivo es que los primeros miden la relación entre el salario nominal, calculado como euros por trabajador, y su productividad, medida en unidades de producto por trabajador (por ejemplo, número de bicicletas por empleado). Pero estos CLU no pueden agregarse directamente, porque sumaríamos productos diferentes. Así pues, los CLU de una empresa concreta, medidos en términos físicos, no guardan relación directa con el agregado.

De forma algebraica, la expresión que permite calcular los CLU sería la siguiente:

$$CLU = \frac{Wn \text{ (Total del Salario nominal de los trabajadores) } / L \text{ (Número de trabajadores)}}{VAr \text{ (Valor añadido real) } / L \text{ (Número de trabajadores)}}$$

Es decir, una unidad de coste laboral sería un cociente entre el salario medio y el valor añadido real medio, es decir la riqueza media generada por trabajador descontando el incremento de los precios.

Si desarrollamos esta expresión, concluiremos que los costes laborales nominales agregados son en realidad la participación de los salarios en la renta nacional (lo que también se llama coste laboral unitario real, o CLUr) multiplicado por lo que economía se llama un deflactor de precios<sup>2</sup>. Un deflactor de precios es un Índice que desagrega las series en sus dos componentes, de

<sup>2</sup> El desarrollo de la expresión sería así: el valor añadido en términos reales se calcula a partir del Valor Añadido nominal ( $VAn$ ) dividido entre un deflactor de precios,  $P$ . Por tanto, la expresión nos quedaría:

$$CLU = Wn/L / (VAn/P)/L$$

O, lo que es igual:

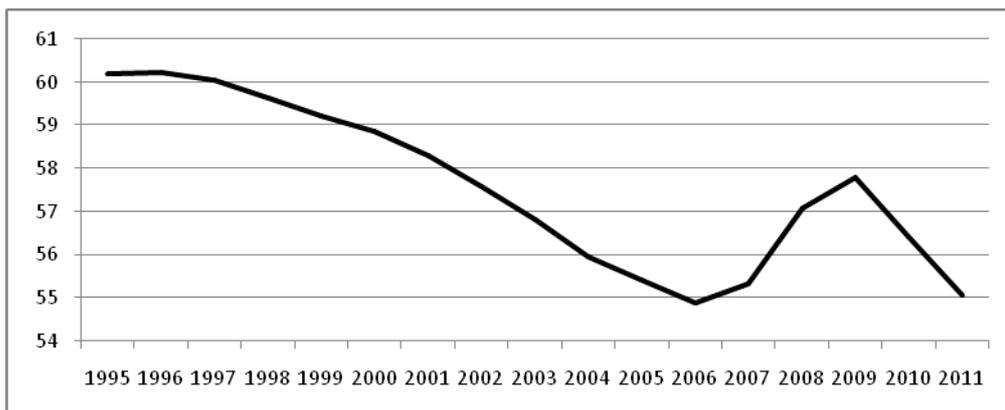
$$CLU = [Wn/L / VAn/L] * P$$

La expresión entre corchetes no es sino la participación de las remuneraciones salariales en la renta nacional, todo ello multiplicado por un deflactor de precios,  $P$ . Dicho de otro modo, el coste laboral unitario agregado es el coste laboral unitario en términos reales ( $CLUr$ ) multiplicado por un deflactor de precios:  $CLU_n = CLUr * P$

precios y cantidades. Ello se hace para eliminar el efecto de los precios sobre la economía y poder evaluar las variaciones de las cantidades producidas en términos reales.

En consecuencia, si los CLU aumentan puede ser porque aumenta la parte de la renta total que se llevan los salarios, o bien porque lo que aumentan no son los costes en sí, sino los precios.

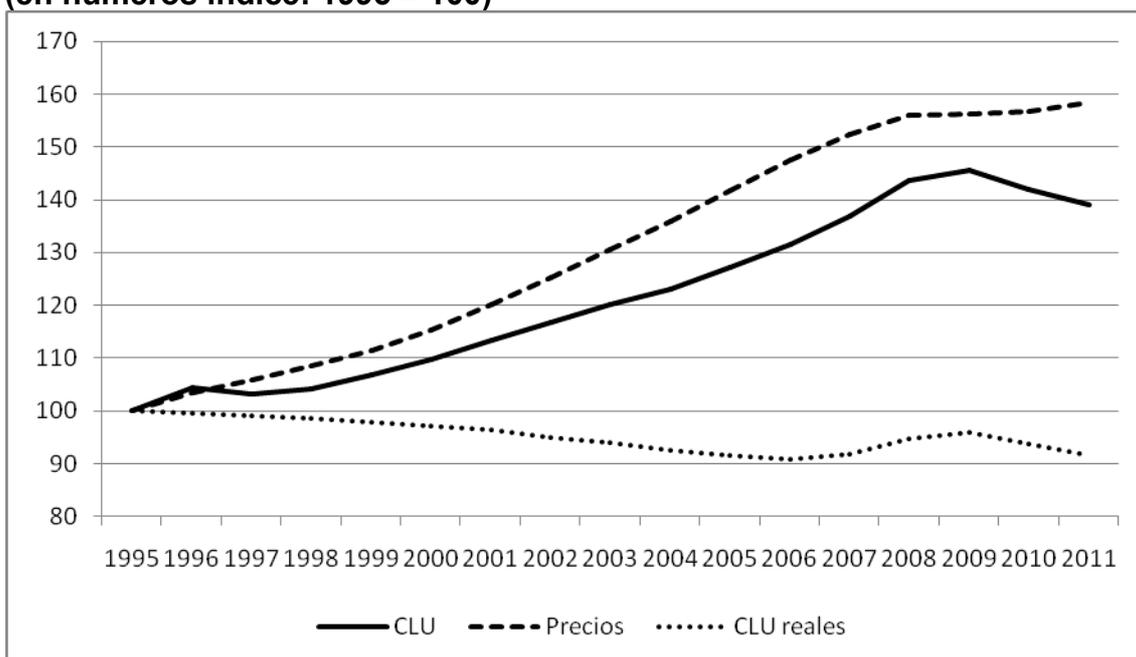
**Gráfico 2. Participación salarial en el PIB (en %). 1995-2011.**



Fuente: AMECO.

En el caso de la economía española los datos permiten descartar con rotundidad la primera posibilidad. En efecto, la participación salarial en la renta, conocida como distribución funcional de la renta, se ha reducido. Es decir, en el reparto de la “tarta”, por así decirlo, los salarios se han llevado una parte cada vez más pequeña. El gráfico 2 es bastante elocuente a este respecto.

**Gráfico 3. Evolución comparada entre CLU, CLU<sub>r</sub> y Precios. 1995-2011 (en números índice: 1995 = 100)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AMECO.

Cabría preguntarse, entonces, ¿a qué se ha debido el aumento de los precios que se observa en el gráfico 3?

Los factores que inciden sobre la evolución de precios pueden ser muchos, pero en esencia podríamos desagregar los precios en dos componentes. A saber, lo que ha costado producir cada bien (costes de producción) más el margen de beneficio ( $\mu$ ) que se le incluya en su precio de venta. Supongamos que los CLU, en efecto, representan el conjunto de esos costes de producción. Tendremos entonces que los precios serán:

$$\text{Precios} = \text{CLU} + \mu \text{ (margen de beneficio)}$$

Así lo plantea, por ejemplo, un estudio publicado por el Banco de España (Estrada, Jimeno y Malo de Molina, 2009), en el que se muestra que tanto los CLU como el margen de beneficios empresariales han crecido desde la entrada al euro en 1999 (Banco de España, 2009). A diferencia del conjunto de la eurozona, donde los salarios habrían estado más controlados mientras los márgenes empresariales tendían a incrementarse, en el caso español salarios y beneficios habrían colaborado en esa subida de precios.

Si los salarios nominales tienden a crecer más deprisa que la productividad laboral, presionan al alza el nivel de precios, como una vía para compensar el encarecimiento de la producción y al menos mantener los márgenes de beneficio empresarial. A su vez, la productividad agregada de la economía española tiende a ser baja, si la comparamos con la media comunitaria. Por tanto, si los salarios aumentan y el crecimiento de la productividad laboral es reducido se presionaría al alza sobre los precios.

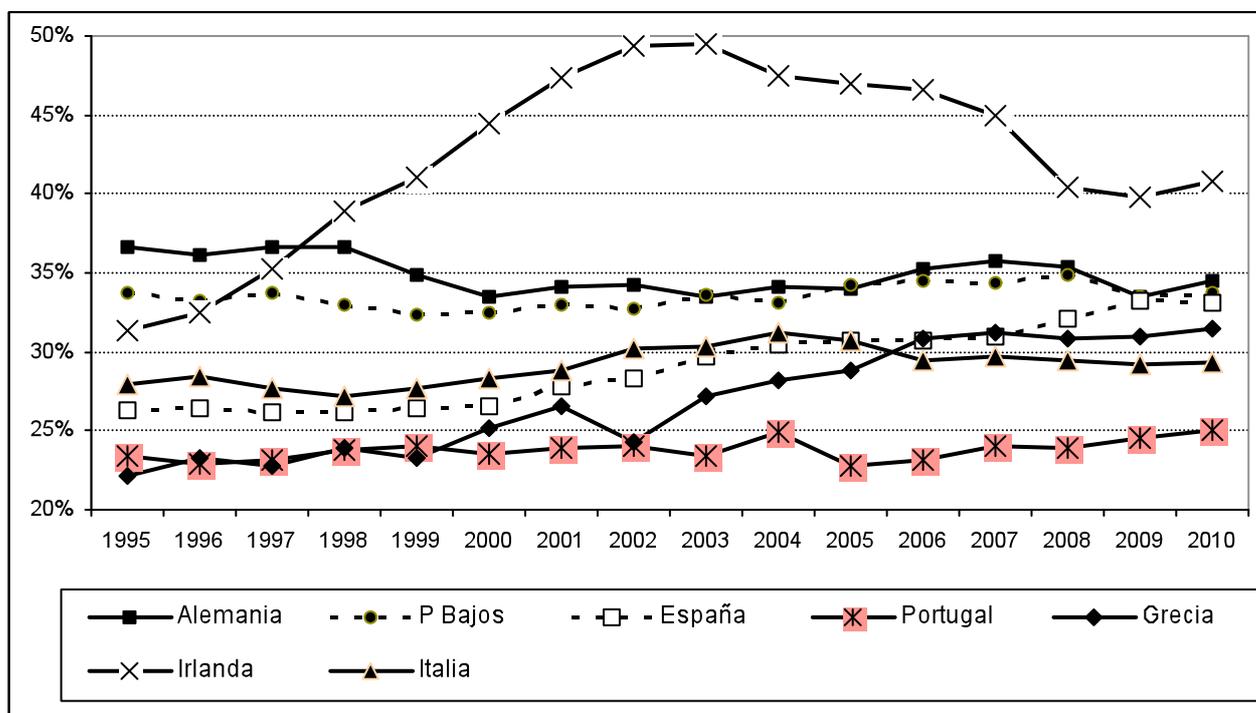
Ahora bien, como de nuevo muestran Felipe y Kumar (2011), en el caso español la productividad agregada ha crecido poco, pero los salarios reales lo han hecho menos todavía. En consecuencia, el incremento de precios ha venido determinado más por un aumento de los márgenes de beneficio empresarial que por el supuesto mayor encarecimiento del factor trabajo.

La relación entre CLU y precios propiciada por esos mayores márgenes puede verse también mediante la distribución funcional de la renta, ahora desde la participación de las rentas del capital. En las estadísticas oficiales el indicador aproximado de las rentas del capital lo constituye el “excedente bruto de explotación” (EBE). Decimos aproximado porque el EBE incluye no solo los beneficios empresariales, sino las llamadas “rentas mixtas”, correspondientes a trabajadores autónomos. No obstante, en la medida en que estas últimas suponen un porcentaje pequeño frente a los beneficios podemos considerar que la evolución del EBE viene marcada por cómo se comporten esos beneficios.

Como muestra el gráfico a continuación, si ha habido alguna convergencia entre centro y periferia de la zona euro, esta ha sido el mayor peso relativo de las rentas del capital sobre el PIB. La participación porcentual de los beneficios empresariales se ha acercado a los estándares de economías centrales, como

Alemania o Países Bajos, quizá con la excepción de Portugal, más rezagado al respecto, mientras Irlanda muestra un ascenso espectacular.

**Gráfico 4. Evolución del EBE en % del PIB. 1995-2010.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de AMECO.

Si hablamos de coste laboral unitario, de manera análoga habremos de referirnos al coste unitario del capital, que vendrá representado por esta participación del EBE sobre el PIB. Así pues, como vemos, habría más bien de un encarecimiento en el uso del capital, que ha tendido a captar una parte creciente de la renta total.

Según el trabajo de FEDEA citado anteriormente, la razón del buen comportamiento de las exportaciones españolas en la última década estriba en la elevada productividad de las empresas españolas de más de 250 trabajadores (mayor que las alemanas o británicas y prácticamente igual que las estadounidenses), las que tienen una mayor propensión exportadora. Precisamente estas empresas no son las que tienen salarios más bajos, sino al contrario. Y esto, a pesar de que las grandes empresas españolas disfrutaban en mucha menor medida, por su reducido tamaño frente a las de otros países, de los derechos de monopolio, que refuerzan la productividad de estas empresas al permitirles fijar los precios de sus productos y servicios, que llegan a obtener las grandes empresas sobre cinco activos intangibles específicos (Kindeblerger, 1969): acceso a la tecnología, conocimientos de gestión en equipo, economías de escala en los centros de producción, mejores ideas de comercialización, marcas bien conocidas. Sin embargo la brecha de productividad entre grandes y pequeñas empresas, las primeras doblan a las segundas en España, es una de las mayores de los países desarrollados.

## 5. Otros Factores determinantes de la competitividad-precios. Propuestas alternativas.

### 5.1.- Competitividad y Costes Energéticos: Déficit comercial exterior y dependencia de las importaciones energéticas.

El saldo entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios ha sido casi siempre negativo en España, y hace tiempo que los importantes superávits vinculados al sector turístico no han podido compensar los déficits en la balanza de bienes. En todo caso, la tasa de cobertura, medida como el porcentaje de las exportaciones entre las importaciones ( $X/M$ ) ha logrado mantenerse en niveles de entre un 70% a un 80%. Es decir, que las entradas de dinero por exportaciones cubrían entre un 70% y un 80% de las salidas por compras al exterior. Sin embargo, en estos últimos años de fuerte expansión, esa cobertura se ha reducido hasta casi el 60%. ¿Cómo ha sido esto posible, dado el buen comportamiento del pequeño sector exportador? El problema no ha estado en las exportaciones, sino en las importaciones. Si observamos su evolución por tipo de bienes, observamos cómo las que más ha crecido han sido “bienes de consumo”, seguida de “bienes intermedios”, es decir, aquellos adquiridos para la producción de otros bienes finales. El dinamismo de este último sector importador viene explicado sobre todo por los bienes energéticos. Estos crecieron a ritmo promedio del 8,7% anual entre 2000 y 2011, frente al 2,7% anual de los no energéticos. A falta de mayores profundizaciones, este sobrepeso del sector energético apunta a que los problemas de competitividad en España están más vinculados a su modelo productivo que a sus CLU.

Al analizar la evolución de nuestra balanza por cuenta corriente en la última década encontramos que el tradicional déficit obedece fundamentalmente a las importaciones energéticas. Es la fuerte dependencia energética exterior de las actividades industriales y de servicios, particularmente del transporte, y no la evolución de los salarios lo que determina el desequilibrio estructural exterior de la economía española.

#### Cuadro 2. Evolución de las importaciones energéticas sobre el total 2009-2012.

Miles millones €	2009	2010	2011	2012
Importaciones	206,1	240	263,1	253,4
Importaciones energéticas	23,6	30,5	38,9	46,6
% sobre total	11,4%	12,7%	14,8%	18,4%

Fuente: ICEX

Aunque en 2012 el déficit comercial se redujo un 33,6% respecto al año anterior llegó a los 30.757 millones de euros, un 3% del PIB, según datos del Banco de España. Sin embargo las importaciones energéticas siguieron creciendo en ese periodo. Así, en 2012 se incrementaron un 18% hasta alcanzar los 46.612 millones de euros, un 115% del déficit comercial total. Es decir, el saldo de la balanza comercial sin productos energéticos actualmente es positivo. Las importaciones energéticas, que representan un 4,6% del PIB, lastran la balanza por cuenta corriente y como resultado de ello la capacidad de

reducción de nuestra deuda exterior, tal como indica el BCE en su boletín mensual de enero de 2013. Según los cálculos del FMI para estabilizar el nivel de nuestra deuda exterior se requiere que el déficit de la balanza por cuenta corriente no supere el 2% del PIB. Por tanto, una política orientada a reducir la alta dependencia energética permitiría reducir el déficit comercial y las necesidades de financiación exterior de nuestra economía.

Los precios de la electricidad, gas y otros combustibles se han incrementado en el periodo 2002-2012 más de un 80%, fundamentalmente por el fuerte aumento del precio de petróleo, mientras que el IPC general lo ha hecho en un 30%. La importancia de reducir los costes energéticos es evidente cuando tenemos en cuenta que la producción e importación energética representa el 12,8% del PIB, según las últimas tablas Input-Output de la economía española elaboradas por el INE, en 2007.

Las razones del predominio del gas y el petróleo en el suministro energético español, y las causas reales de la falta de impulso efectivo hacía una transición hacía las energías renovables, hay que buscarlas también en la colusión de intereses entre parte de la clase política dominante, independientemente de su signo político, y las oligarquías energéticas de nuestro país desde hace décadas. Es impresionante la importante presencia de ex-altos cargos del gobierno, empezando por dos expresidentes de gobierno y dos exministros de Economía, desde el tardofranquismo hasta hoy, en los consejos de administración de las principales compañías energéticas españolas. Empresas cuyos beneficios, hay que recordar, dependen en gran medida de la regulación y de las inversiones públicas. En definitiva, dependen de las decisiones que, por activa o por pasiva, han tomado esos políticos que se sientan en sus consejos de administración.

Por tanto, resulta imprescindible reducir la elevada dependencia energética de combustibles fósiles de nuestro país, cerca de un 90%, generada principalmente por las necesidades de un sistema de transporte basado casi en exclusividad en el consumo de productos petrolíferos y derivados y por un sistema de generación de electricidad que no saca todo el partido a las posibilidades de las energías renovables en nuestro país. Hay que recordar que, según el Inventario de 2013 de la OCDE sobre el apoyo presupuestario estimado y el gasto fiscal relativo a los combustibles fósiles, estos gozaron en España de subvenciones en 2011 por valor de 1.230 millones de euros y que mientras que la producción primaria de energía por fuentes renovables se ha incrementado en los últimos diez años en nuestro país solo en un 56%, en Alemania en ese mismo periodo lo ha hecho en un 257%, según el Eurostat Yearbook de 2011.

Para ello hay que hacer realidad la apuesta por medios de transporte más eficientes energéticamente (el marítimo, el impulso al ferrocarril para el transporte de pasajeros y, sobre todo, de mercancías y un mayor uso de medios de transporte colectivos en los núcleos urbanos), y una modificación sustancial del sistema de fijación de precios de la electricidad para reducirlos, limitando el poder de mercado de las grandes empresas energéticas.

Para aplicar al sector eléctrico la famosa frase de la economista Joan Robinson: “el mercado es un buen súbdito, pero un mal rey”, debería establecerse un sistema de subasta de la electricidad que diferenciara por tecnologías de generación, en función de la planificación indicativa realizada el gobierno. Ello supondría dejar de subvencionar la energía generada por las empresas que ya han amortizado sus inversiones: las nucleares y las hidroeléctricas.

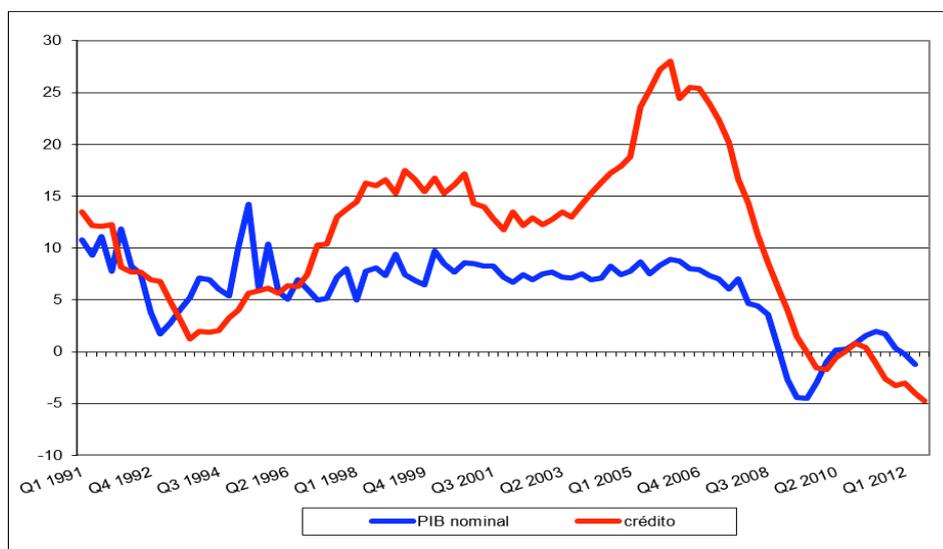
## **5.2 Competitividad y Costes Financieros.**

Una de las principales causas de la crisis fue una mala orientación del crédito, un exceso de inversiones especulativas cuyos precios relativos estaban distorsionados por un crecimiento desorbitado del crédito privado, generado gracias a la desregulación del sistema financiero. El sector financiero de nuestro país, debido a la gran cantidad de activos inmobiliarios sobrevalorados que acumuló en sus balances, se convirtió en un agujero negro que ha consumido cada vez más capital para provisionar la pérdida de valor de esos activos tóxicos, en vez de dedicarlo al crédito.

La fallida, tardía y carísima reestructuración financiera no ha resuelto los problemas de escasez y encarecimiento del crédito en España, ya que ha reducido la competencia en el sector (en los últimos tres años han desaparecido una de cada tres entidades de depósito existentes en nuestro país). Las empresas, y sobre todo las pymes, apenas pueden optar por buscar una financiación en otras fuentes distintas a la bancaria, más basada en los mercados financieros, ya que se encuentran, bien con altos requerimientos de rentabilidad a corto plazo, o con altos tipos de interés debido al riesgo-país. Un crédito caro, o unos inversores cortoplacistas buscando altas rentabilidades, es justo lo contrario de lo que necesitan las empresas para afrontar las inversiones que incrementen su productividad.

La contracción del crédito, evidenciada en el siguiente gráfico se prolonga e incluso se intensifica pasado el tiempo. Así, según datos del Banco de España, en mayo de 2013 el crédito a los hogares se había contraído un -4,3% respecto al mismo mes del año anterior. En el caso del crédito a las empresas no financieras esa contracción del crédito fue de un -7,0% interanual.

**Gráfico 5. Tasas de variación interanuales del PIB nominal y volumen de crédito (%).**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE y Banco de España.

Esta restricción y encarecimiento del crédito supone una pérdida de competitividad añadida para las empresas españolas, frente a las de economías centrales en la zona euro, como las alemanas. Así, según datos del BCE, un préstamo de menos de un millón de euros las empresas españolas pagan un 35% más que el promedio de la eurozona y un 77% más que las alemanas.

Es importante actuar sobre los costes financieros para mejorar la competitividad de la economía española, ya que la intermediación financiera representaba en 2007 el 4,8% del PIB, según las tablas Input-Output de la economía española. Para salir de ese callejón sin salida debería apostarse porque las entidades financieras nacionalizadas pasen a formar parte de una potente, competitiva y profesionalizada banca pública para impulsar el crédito a pymes y particulares. La suma de activos de las tres principales entidades nacionalizadas (Novagalicia Banco, Bankia y Catalunya Banc) situaría a ese banco público entre los cuatro primeros por volumen de activos.

Las conclusiones de un estudio realizado sobre el comportamiento de 560 bancos privados y públicos en la actual crisis (*Public bank Lending in Crisis Time*, Schclarek y Brei, 2011) son que los bancos públicos:

- Prestan más que el sector bancario privado. Los bancos privados redujeron el crédito, como media, un 5,5%, mientras que los bancos públicos incrementaron sus líneas de crédito en un 9,4%, contrarrestando la caída de crédito privado.
- Evitan parcialmente que la crisis financiera se extienda a la economía real.
- Tienen un importante papel en la reconversión de los sectores productivos tras la crisis.
- El crédito de los bancos públicos es muy importante para que las medidas de política monetaria de reactivación tengan éxito.

Esto es debido a que ante situaciones de crisis los bancos públicos son más recapitalizables que los bancos privados, ya que los gobiernos tienen más recursos que los banqueros privados y por ello sufren menos retiradas de depósitos, son considerados más seguros por los ahorradores, y no tienen como único objetivo maximizar sus beneficios, sino también impulsar la actividad económica. El ejemplo del Banco Público de Dakota del Norte (EEUU) es paradigmático, es uno de los estados de EEUU con menor nivel de desempleo, superávit presupuestario y una de las mejores calificación de deuda.

## **6.- Una Política Industrial Sectorial e incentivar la reinversión de beneficios, claves para una mejora de la Competitividad Estructural basada en el incremento de la productividad.**

La incapacidad política de los sucesivos gobiernos de actuar eficazmente sobre los sobrecostes que el sector financiero y energético han impuesto al resto de los sectores ha hecho que finalmente el esfuerzo de reducción de costes haya recaído sobre los laborales, lo que tiene consecuencias demoledoras sobre la Competitividad Estructural, ya que: 1) reduce el tamaño de la demanda nacional y su sofisticación (al contraerse la demanda productos de alta elasticidad renta y de alto contenido tecnológico), 2) se alteran perversamente las relaciones de producción entre los diferentes sectores, incentivando los intensivos en mano de obra descualificada, 3) al desvalorizar monetariamente la cualificación de los trabajadores se incentiva su emigración y, por tanto se dificulta la difusión de tecnología,

La base económica que justifica la actuación estratégica del Estado para favorecer a un sector que compite en un mercado global, es que dicho sector de actividad genere más beneficios al conjunto de la economía que la cuantía de la ayuda recibida, lo que generará transferencias netas de rentas favorables al país. Tal como están realizando los países emergentes que están ganando cuota de mercado mundial (China, Brasil que pasó entre 2001 y 2011 del 0,9% al 1,4%; Corea del Sur del 2,4% al 3%), o los países desarrollados que menos la están perdiendo (Alemania, del 9,2% al 8,1%).

Es evidente que en todos los sectores conviven producciones de diferente valor añadido, de diversa intensidad tecnológica y de desigual elasticidad-renta que habrá que tomar en consideración en el diseño de una Política Industrial Sectorial que busque 1) mejorar los factores organizativos en la internacionalización de las empresas, 2) el incremento del nivel técnico y de calidad de los productos ofertados, ya que la diferenciación de los productos, por innovación o diseño, o del conjunto-empresa, a través de la marca, supone superar la competencia-precios de las producciones estandarizadas.

Una Política Industrial Sectorial que, incluyendo elementos de política comercial estratégica, ofrezca a la inversión extranjera y a los capitales locales, un horizonte a largo plazo de rentabilidad de las inversiones mediante un incremento de la competitividad estructural de la economía española.

Para avanzar hacia una “economía de mayor productividad”, en el marco de una Política Industrial Sectorial, hay que impulsar el esfuerzo inversor privado que incremente el volumen de capital físico y de innovación tecnológica.

En España eso pasa en primer lugar por incrementar de la tasa de reinversión de beneficios. La parte del beneficio que no se reinvierte en la empresa, que no incrementa su productividad (los beneficios empresariales distribuidos a los accionistas y de los intereses financieros pagados por los préstamos solicitados) ha pasado de representar el 39% en 1995 del beneficio total al 60% en 2008. Esto muestra un menguante compromiso de los accionistas con sus empresas, que fue favorecido por la mejora en el tratamiento fiscal de los gastos financieros en el Impuesto de Sociedades, impulsado por el PP en los años noventa, ya que en términos fiscales era más rentable pedir créditos (incluso a los accionistas) para afrontar las necesidades de inversión de una empresa que aumentar su capital.

El resultado de ese escaso volumen de beneficios reinvertidos ha hecho que el *stock* de capital productivo, excluidas las viviendas, en los últimos 15 años creciera a una tasa tan solo del 1%, mientras que en los años sesenta y setenta creció a una tasa anual del 10%. La inversión en maquinaria y bienes de equipo viene descendiendo en términos absolutos desde 2008. Durante la última década tan sólo ha representado como media un 26% de la formación bruta de capital, porcentaje muy inferior tanto a la inversión en vivienda (un 39,2%) como a la inversión en otros edificios y construcciones, (un 34,4%).

El decreciente compromiso de los accionistas con sus empresas es un elemento muy preocupante en una economía como la española, ya que el stock de capital en 2009 representaba tan sólo un 161% del PIB, un peso muy inferior al que tiene en otras economías desarrolladas como Alemania, un 184% y EE.UU., un 209%. El stock de capital productivo privado por empleado en 2009 apenas representó un 75,6% de la media del área euro, el mismo porcentaje que en 1995. La tradicional escasez de capital productivo es un elemento básico a la hora de explicar la baja productividad de las empresas españolas, sobre todo de las pequeñas, y hay que recordar que la estructura empresarial de nuestro país se caracteriza por su atomización

Para revertir esta tendencia es necesario el impulso fiscal de Fondos de Reinversión de Beneficios, en cuyo control participen los representantes de los trabajadores.

Incentivar la reinversión productiva de los beneficios de las empresas, esto es, reducir del porcentaje de beneficios distribuidos a los accionistas (que son los que han generado inflación de precios y activos inmobiliarios) no reduce la riqueza de los accionistas, aunque sí su renta disponible. Al contrario, la reinversión de beneficios incrementa su patrimonio a largo plazo, el valor de las acciones (si la empresa cotiza en bolsa) o el valor de sus activos.

Asimismo, fomentar una mayor participación de los representantes de los trabajadores en el destino de estos fondos también puede tener indudables efectos positivos en la evolución de la productividad. Ya que la implicación de

los trabajadores puede ser determinante para obtener mejoras en la posición de poder de mercado, e incluso de monopolio, a la que pueden acceder las grandes empresas en, al menos, tres aspectos: 1) el acceso a la tecnología, 2) los conocimientos de gestión en equipo, y 3) la mejora de ideas de comercialización. Como reconoce la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y Trabajo en su proyecto EPOC: “las propias empresas reconocen que la participación de los trabajadores es un elemento determinante en la generación de riqueza”.

Las experiencias desarrolladas en Alemania a través de los Consejo de Vigilancia, donde hay más de 800 empresas que disponen de ese órgano, o en Suecia, donde se desarrollaron los Fondos de Asalariados, ponen de manifiesto el papel que juega la participación de los trabajadores en la alta competitividad y productividad de las empresas de esos países. “La cogestión lleva a que el personal se identifique más con su empresa y los conflictos puedan ser solucionados en un marco de diálogo” (Angela Merkel dixit).