

## ¿ESTÁ PERDIENDO COMPETITIVIDAD LA ECONOMÍA ESPAÑOLA POR SU CRECIENTE DIFERENCIAL DE INFLACIÓN CON LA ZONA EURO?

Guillermo de la Dehesa, Presidente del Centre for Economic Policy Research. CEPR

Entre 1997 y 2002 la economía española ha mantenido un diferencial de inflación creciente con la Zona Euro que ha ido pasando del 0,3% en 1997, al 0,7% en 1998, al 1,1% en 1999, al 1,2% en 2000, luego cayó al 1,1% en 2001, culminado, en lo que va de año 2002, en un 1,7%. En total, 6,1 puntos porcentuales en 6 años. ¿Es este un fenómeno preocupante para la competitividad española dentro de la Zona Euro?

La respuesta es que depende de cual es el origen de dicho diferencial. Si se debe al efecto llamado Balassa-Samuelson que establece que son los diferentes niveles de productividad en los sectores de bienes “comerciables” y “no comerciables” los que determinan los diferenciales de inflación y al efecto de la mayor integración que impone una convergencia necesaria de los precios de los productos y servicios que se comercian en una economía crecientemente integrada, no debería de causar gran preocupación. Si, por el contrario, se debe a que los costes laborales unitarios y los márgenes empresariales de la economía española están creciendo por encima de los de nuestros competidores de la Zona Euro, sí debe de preocupar, ya que, en ausencia de factores monetarios diferenciales de política monetaria y de tipo de cambio, debido a estar integrados en una Unión Monetaria, son estos factores “reales” los que determinan que el “tipo de cambio real”, es decir, el precio relativo de los bienes y servicios producidos en el exterior frente a los producidos en el interior (medidos en la moneda interior) se aprecie y, por tanto, se pierda competitividad.

La hipótesis Balassa-Samuelson suministra una explicación de porqué los precios de los bienes y servicios que no se comercian, es decir, de aquellos que no se exportan ni compiten con las importaciones, tienden a aumentar más rápidamente en los países de menor renta por habitante. La explicación consiste en que los países más pobres que se integran en un área de integración, como es la Zona Euro, tienen inicialmente unos niveles de precios más bajos que los de los países más ricos ya que sus niveles de salarios y de productividad son más bajos. Por un lado, su integración económica hace que exista una presión para que sus niveles de productividad empiecen a converger con los de los demás países del área integrada, especialmente en su producción de bienes y servicios que exportan o que compiten con las exportaciones, es decir, de sus bienes y servicios “comerciables”, ya que, de no ser así, no podrán competir dentro de dicha área. Por otro lado, su productividad en los bienes y servicios no “comerciables” tiende a crecer muy lentamente, ya que se trata, por lo general, de bienes y servicios que no están sujetos a tanta disciplina competitiva para subsistir y, además, tienden a ser más intensivos en mano de obra y menos intensivos en su utilización de capital. Es decir, que los aumentos de productividad tienden a concentrarse, en dichos países, en el sector de producción de bienes “comerciables”.

El aumento de la productividad y de los salarios que se da en el sector de bienes “comerciables”, derivado de la convergencia creciente de sus niveles de productividad con los de otros países, provocada por dicha integración, tiende también a aumentar los salarios en el sector de bienes “no comerciables”, que al tener unos niveles de productividad menores, sufre un mayor aumento de sus precios, bien porque existe una movilidad perfecta del factor trabajo entre ambos sectores, o porque la negociación colectiva no distingue las diferencias de productividad entre unos y otros sectores a la hora de aumentar los salarios o porque el sector

de “comerciables” compite con el de “no comerciables” por los trabajadores más cualificados. Todo ello tiende a generar una inflación “dual” en dichos países, en la que los precios en el sector de bienes y servicios “no comerciables” tienden a crecer más rápidamente que en el sector de los “comerciables” ya que este último aumenta su productividad a mayor velocidad para poder competir dentro del área integrada, provocando, finalmente, una mayor tasa total de inflación respecto del resto de los países del área.

Es decir, tanto por efecto de una mayor integración, como por efecto de la hipótesis Balassa-Samuelson, los países con niveles iniciales de precios más bajos tienden a tener una mayor tasa de inflación durante un buen número de los años que siguen a su integración, pero también tienden a tener unos mayores aumentos de su productividad y de su renta por habitante, especialmente en el sector de “comerciables” logrando así una mayor “convergencia real” con el área integrada. Por lo tanto, sus diferenciales de inflación tienden a ser transitorios y no permanentes mientras su sector de bienes y servicios “no comerciables” vaya aumentando lentamente sus niveles de productividad y acercándose, poco a poco, primero, a los niveles de productividad del sector de bienes y servicios “comerciables” para terminar, a muy largo plazo, al alcanzar una total integración de los mercados, igualándose los precios de sus factores de producción, trabajo y capital, con los del resto de los países que forman el área de integración y consiguiéndose así una convergencia real de las rentas por habitante a largo plazo, como viene a explicar otra hipótesis fundamental llamada Stolper-Samuelson.

La forma de descubrir si el actual diferencial español respecto del resto de la Zona Euro se debe a estos dos efectos, señalados más arriba, es analizar cuáles han sido los factores que están detrás de dicho diferencial creciente de inflación. Es decir, si se debe a mayores aumentos de la productividad en el sector de bienes “comerciables” que en el de bienes “no comerciables” o no.

Para ello hay que ver si la mayor tasa de inflación de la economía española, respecto del resto de la Zona Euro, se debe a mayores aumentos de la productividad de dicho sector de bienes y servicios “comerciables” frente al del sector de “no comerciables” o a mayores aumentos de los salarios nominales o de los márgenes empresariales, en la economía en su conjunto, respecto de sus competidores.

En un estudio publicado en 1999 por Enrique Alberola y Timo Tyrvainen en Moneda y Crédito, muestran que, para el período 1985-1993 la economía española tuvo un diferencial de precios anual medio del 3,3% respecto de la media de la que luego sería Zona Euro, del que un 2,1% se debía a que la productividad en el sector de bienes “comerciables” había crecido a una tasa del 2,3% frente a una tasa del 0,2% en el de “no comerciables”, es decir a la hipótesis Balassa-Samuelson. Sin embargo, daba la casualidad que el crecimiento de la productividad en el sector de “comerciables” español era la más baja de la muestra de la Zona Euro, excepto en el caso de Alemania, poniendo en tela de juicio la presunción de dicha hipótesis de que los crecimientos de la productividad tienden a ser mayores en los países con menor renta por habitante y, por tanto, que era parte del proceso normal de convergencia real. Asimismo, se ponía en evidencia la tesis de que el proceso de convergencia real a largo plazo se debía al aumento de la productividad en el sector de “no comerciables” ya que las tasas de aumento de la productividad en este sector de la economía española era uno de los más bajos de la muestra junto con las de Portugal.

Un reciente estudio realizado por el Servicio de Estudios del BBVA en su Informe Económico correspondiente al año 2001 muestra, para el período 1991-2001, que en el

caso de España, a partir de 1997 y al contrario de lo establecido en la hipótesis Balassa-Samuelson los precios relativos del sector “no comerciable”, utilizando como muestra el sector servicios, se ha deteriorado respecto del sector “comerciable”, utilizando como muestra el sector industrial, sin energía y sin construcción, y que la tendencia a la igualación salarial entre ambos no se ha producido, con lo que el fenómeno de la inflación “dual” no se ha debido a dicha hipótesis si no a otros factores.

Al parecer, la productividad del sector “comerciable” ha estado prácticamente estancada, cayendo en 1999 y en 2000  $-1,6\%$  y  $-0,6\%$  respectivamente, sin crecimiento en 1998 y creciendo  $0,3\%$  en 2001, mientras que en los servicios o sector “no comerciable” ha crecido, todos esos años un  $0,1\%$ ,  $0,6\%$ ,  $1,1\%$  y  $0,3\%$  respectivamente, es decir, por encima del sector “comerciable”, salvo en 2001, en que han crecido ambos a la misma tasa. Esto se debe a que no ha habido un fuerte avance tecnológico en el sector expuesto a la competencia, mientras que los servicios han mejorado ligeramente su productividad por la utilización de las nuevas tecnologías de la información. Por otro lado, después de muchos años de moderación salarial, a lo largo de la primera mitad de los años noventa, las remuneraciones por asalariado para el conjunto de ambos sectores, han crecido, a partir de 1996, a un ritmo mucho mayor que la productividad con lo que los costes laborales unitarios han aumentado a tasas del  $2,2\%$ ,  $2,3\%$ ,  $2,4\%$  y  $4\%$  en los cuatro últimos años. Al no aumentar la productividad en el sector de bienes y servicios “comerciables”, ha sido el ajuste de los márgenes empresariales el que ha actuado como factor compensatorio para evitar que los diferenciales de inflación hayan sido mayores, al tener que enfrentarse a una fuerte competencia y tratar de evitar perder cuota de mercado. Por el contrario, en el sector “no comerciable”, los márgenes han crecido a un mayor ritmo, no sólo por estar más resguardados de la competencia, demostrando la urgente necesidad de llevar a cabo reformas estructurales que la aumenten, sino también por la fortaleza de la demanda interna.

Dicho estudio realiza una comparación del diferencial de inflación entre España y Francia entre 1992 y 2001, que es nuestro principal mercado de exportación con el  $19,6\%$  del total, demostrando que hemos estado perdiendo competitividad ya que se ha mantenido un diferencial de inflación de más del  $2,5\%$  de media en el período, tanto en el sector de bienes y servicios “comerciables” como “no comerciables”. El margen empresarial en el sector “comerciable” es el que ha actuado hasta ahora como elemento de ajuste, pero no podrá hacerlo indefinidamente ya que el margen actuación de los empresarios es cada vez más estrecho.

Es decir, estos datos muestran que el bajísimo crecimiento general de la productividad, que, de acuerdo con Funcas, sólo ha crecido un  $0,81\%$  entre 1995 y 2001, no ha podido corregir la mayor tasa de inflación, debido a la insuficiente dotación de capital tecnológico y humano y a la falta de flexibilidad de los mercados de bienes y servicios que están limitando no sólo la competitividad sino también el mayor crecimiento potencial de la economía española. El diferencial de inflación actual se debe, por lo tanto, de un lado, a que la productividad no ha podido compensar el fin de la moderación salarial y, de otro, a la falta de competencia en los mercados de bienes y servicios “no comerciables” y a la fortaleza que ha mostrado la demanda interna y no a la hipótesis Balassa-Samuelson. De seguir esta situación durante mucho más tiempo, el deterioro de la competitividad de la economía española dentro de la Zona Euro, a la que exportamos el  $60,8\%$  del total, empezará a ser muy preocupante.

¿Qué políticas se deben de llevar a cabo para evitar dicho deterioro competitivo?  
La política monetaria la fija el Banco Central Europeo de acuerdo con las expectativas del índice de inflación armonizada del conjunto de la Zona Euro, que están sesgadas por el mayor

peso relativo de Alemania y Francia en dicho conjunto. Por ello, dada la situación de mayor desaceleración de estos países y de sus menores expectativas de inflación, la política del BCE será siempre demasiado laxa para poder reducir las elevadas expectativas inflacionistas españolas. Lógicamente, la única alternativa de política macroeconómica, a corto plazo, en la que España tiene algo de margen de maniobra es la política fiscal que debiera de ser ligeramente restrictiva, como aparentemente lo está siendo estos dos últimos años y también selectiva para volver a relanzar la demanda de inversión, especialmente de bienes de equipo y tecnología. Sin embargo, a medio plazo, es la política de reformas estructurales de los mercados de bienes y servicios “no comerciables”, para conseguir un mayor nivel de competencia, y de los mercados de trabajo y capital para reducir su rigidez y aumentar su movilidad, la que puede tener un mayor impacto duradero sobre los diferenciales de inflación.