

Ajuste salarial, competitividad y crecimiento: ¿Qué hemos aprendido una década después?

Informe de Daniel Herrero / Adrián Rial¹ del 24/06/2021

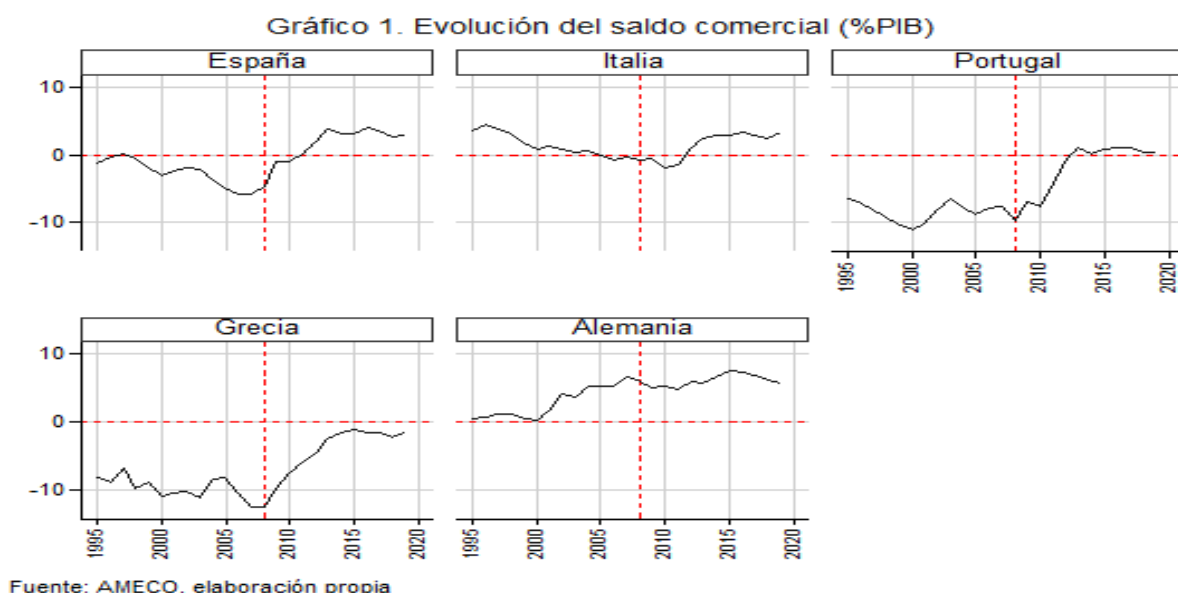
La contención salarial aplicada en los países mediterráneos de Europa ha contribuido a expandir su saldo comercial, pero tiene un efecto muy débil en la competitividad y las exportaciones

España, Italia, Portugal y Grecia fueron de las economías europeas más golpeadas por la dura crisis económica iniciada en 2008. Con el propósito de superar la misma, en estos países mediterráneos se aplicaron una serie de políticas económicas que transformaron sus modelos de crecimiento y que consistieron en la liberalización del mercado de trabajo y en medidas de austeridad fiscal.

Las instituciones europeas y una buena parte de la academia interpretaron que una de las principales causas de la crisis era que los mercados de trabajo mediterráneos eran excesivamente rígidos y conflictivos, lo que producía un crecimiento salarial desordenado y rápido. Esto implicaba el incremento relativo de los costes laborales unitarios (relación entre el salario medio nominal y la productividad real), generando, a su vez, inflación excesiva y pérdida automática de competitividad, ya que, en ausencia de soberanía monetaria, no era posible realizar devaluaciones competitivas.

Como consecuencia de esta pérdida relativa de competitividad, se generaron unos desequilibrios comerciales muy fuertes: mientras que los países del Norte de Europa (donde los salarios crecían ordenadamente) acumularon saldos comerciales muy positivos, los del Sur fueron presentando déficits crecientes.

Con este diagnóstico, se llegó a las recomendaciones (e imposiciones) de política económica antes mencionadas: reformas estructurales para la devaluación salarial y la corrección de los déficits comerciales y austeridad fiscal para reducir la deuda pública (esta última, derivada del otro diagnóstico de la crisis: el excesivo endeudamiento público, fruto del contexto financiero favorable tras la introducción del euro y la supuesta irresponsabilidad del sector público).



Como es sabido, Grecia, Portugal y España aplicaron disciplinadamente las reformas estructurales, gracias al rol central del Estado en sus sistemas de relaciones laborales, y

¹ Daniel Herrero y Adrián Rial son investigadores en el Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) y miembros de La Paradoja de Kaldor (blog independiente en el que se expone una visión crítica de la economía en los debates sobre las ideas y las políticas económicas en especial de España y Europa).

también a la mayoría parlamentaria de los gobiernos de turno. En Italia, donde los agentes sociales tienen más poder regulatorio y el parlamento estaba más fraccionado, las reformas fueron menos profundas y mucho más tardías. Sin embargo, el resultado sobre los saldos comerciales fue el mismo: los déficits se transformaron en superávits comerciales (excepto en el caso griego, donde no se logra alcanzar el saldo positivo a pesar del cambio evidente en la serie (ver el gráfico 1).

En última instancia, ***estas políticas obligaron a transitar a las economías mediterráneas desde modelos de crecimiento liderados por la demanda interna (y financiados por el endeudamiento) hacia modelos liderados por las exportaciones.***

En este sentido, el país de referencia para los diseñadores de políticas públicas del momento era Alemania. Desde mediados de los noventa hasta 2005, en esta economía se emprendió un largo proceso de transformación de su mercado de trabajo y sistema de relaciones laborales, y en una década pasó de ser la economía enferma de Europa a una superestrella económica. Gracias a una profunda devaluación salarial y a un fuerte aumento de la desigualdad, Alemania expandió su saldo comercial, que, entre 2000 y 2008, creció hasta siete puntos (ver gráfico 1). En los años siguientes, este crecimiento dirigido por las exportaciones logró reducir la tasa de desempleo e impulsar el crecimiento económico, tras muchos años de estancamiento.

Al igual que en Alemania, las reformas estructurales de los mercados de trabajo mediterráneos de Europa lograron alterar el signo del saldo comercial (gráfico 1). Esto ocurrió por dos vías:

- 1) La primera es la más conocida, aunque la de menor peso: la devaluación salarial impulsó la competitividad exportadora por la vía de la reducción de los costes.
- 2) La segunda vía consistió en que esa misma devaluación salarial impactó negativamente sobre el comportamiento de la demanda interna y de las importaciones.

En un contexto de lento crecimiento salarial (y austeridad fiscal), la demanda de consumo y la inversión se debilitan, afectando negativamente al crecimiento de las importaciones e impulsando por esa vía el saldo comercial. Además, al abaratarse los productos domésticos en relación con los importados, se produce un “efecto sustitución de importaciones” que también contribuye a reequilibrar el sector exterior.

En este sentido, se estima que, para el caso español, el efecto de los precios en el reajuste del sector exterior es mínimo y se da exclusivamente por la sustitución de importaciones, y no por la mejora de los precios relativos de exportación. El resto de la corrección del saldo comercial es responsabilidad del debilitamiento de la demanda doméstica.

Una parte importante de la literatura económica defiende que la competitividad exportadora alemana se encuentra determinada por su sofisticación tecnológica y no por los salarios

Hay una parte importante de la literatura económica que defiende que la competitividad exportadora alemana se encuentra determinada por su sofisticación tecnológica y no por los salarios. Un reciente estudio ha encontrado que la contribución de los costes laborales al crecimiento exportador alemán fue igual a cero y que únicamente el 2% de ese crecimiento se debió a la contribución de los precios relativos. El 98% restante es explicado por la capacidad de las compañías alemanas de aprovechar la evolución de la demanda mundial.

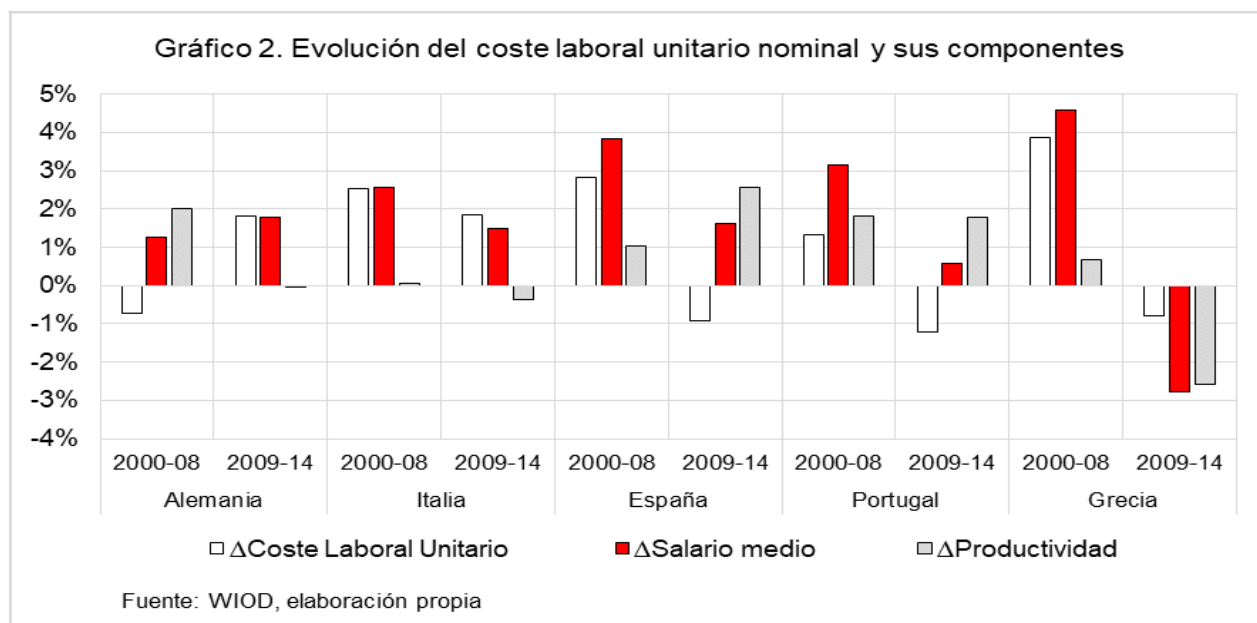
Por tanto, el modelo de crecimiento dirigido por las exportaciones de Alemania se asienta sobre factores ajenos a los salarios, con lo que no depende de su contención. El Instituto de Política Macroeconómica alemán (IMK) ha estimado que, si los salarios hubiesen crecido a un ritmo superior (al de la productividad), el impulso de la demanda de consumo e inversión hubiese hecho crecer la economía a un ritmo superior sin perjudicar el crecimiento de las exportaciones. Esto último se ve parcialmente confirmado en el hecho de que los salarios reales se recuperaron después del 2008 sin afectar a las exportaciones ni al saldo comercial.

Sin embargo, ajenas a este debate, las economías mediterráneas buscaron una estrategia de crecimiento dirigida por las exportaciones basadas únicamente en la contención salarial.

¿Cómo afectó esta política a su competitividad?

Para responder a esta pregunta, hemos realizado un ejercicio de evaluación con el que tratamos de determinar el papel de los costes laborales en el desempeño exportador del sector manufacturero en estas economías. Nuestro análisis se centra en este sector porque los bienes manufactureros son las principales mercancías transables, constituyendo la mayor parte de la canasta exportadora de las economías avanzadas y con unos precios que se forman en mercados internacionales. Con todo, en la medida en que la competitividad internacional de este sector depende de lo que ocurra a lo largo de la cadena de valor, en este estudio empleamos una técnica (la integración vertical) que nos permite cuantificar los costes laborales del conjunto de la cadena. Algunos resultados se resumen a continuación.

La devaluación salarial llevada a cabo por Alemania y las cuatro economías mediterráneas se aprecia bien en el gráfico 2. En Alemania, estas políticas se llevan a cabo antes de la crisis, cuando el coste laboral unitario en las cadenas de valor manufactureras crece negativamente. Lo contrario ocurre en las economías mediterráneas, donde el salario medio nominal crece más que la productividad real. Del mismo modo, las reformas estructurales se dejan notar en estas últimas economías en el segundo periodo. Italia, que implementa estas reformas más tarde, no logra contener sus costes laborales.



Sin embargo, **¿cómo ha afectado todo esto a la competitividad de los países de nuestra muestra?** Sería esperable que la reducción de los costes laborales hiciese a las economías ganar competitividad. No obstante, si medimos esta última variable como la cuota exportadora sectorial (peso de las exportaciones de un sector en las exportaciones mundiales del mismo sector), comprobamos que la relación existente entre las dos variables es prácticamente inexistente en las cinco economías. Esto es interesante porque las exportaciones de las economías mediterráneas son menos complejas tecnológicamente que las alemanas, y sería esperable que los costes laborales fuesen más relevantes a la hora de explicar su comportamiento. Sin embargo, la relación es muy débil en los cinco casos. En nuestra opinión, esto se explica fundamentalmente por dos razones.

- 1) En primer lugar, por la propia relación existente entre costes laborales unitarios y precios de exportación. Si los mercados fuesen perfectamente competitivos, la transmisión sería perfecta, es decir, un 1% de caída de los costes laborales unitarios implicaría un 1% de caída en los precios de exportación. No obstante, en la medida en que los mercados se alejan del ideal de competencia perfecta, las empresas emplean el descenso de los costes laborales para incrementar sus márgenes de beneficio.

Según nuestras estimaciones, una caída de los costes laborales supone una caída del 0,17% en los precios de exportación alemanes, del 0,16% en Grecia, 0,21% en Portugal y de alrededor del 0,6% en España e Italia. En consecuencia, la transmisión está muy lejos de ser perfecta y la contención del coste laboral solo repercute de manera parcial en una ganancia de competitividad-precio.

- 2) En segundo lugar, porque los precios relativos de los bienes exportados presentan una importancia modesta a la hora de explicar el desempeño exportador. Frente a los precios, otros factores vinculados con la complejidad tecnológica de los bienes exportados resultan más relevantes para impulsar la competitividad internacional de la economía.

En todo caso, ***los modelos de crecimiento liderados por las exportaciones a los que han virado las economías mediterráneas de Europa corren el peligro de generar más fracasos que éxitos si se basan exclusivamente en estrategias de contención salarial.*** Estas políticas (aplicadas conjuntamente con medidas de austeridad fiscal) han contribuido a expandir el saldo comercial, pero su efecto sobre la competitividad y las exportaciones es muy débil. Como resultado final, las economías entran en un estado crónico de lento crecimiento y escasa capacidad de reducir el desempleo, combinada con bajos salarios y alta desigualdad.

Se puede ver a continuación un cuadro dinámico que permite comparar los niveles salariales mínimos en US\$ de distintos países de AL: <https://www.youtube.com/watch?v=R5aJgy9JLTE> . Se debe prestar especial atención al caso argentino a partir de la crisis cambiaria del 2018 para que cada lector saque sus conclusiones en relación con el crecimiento y las exportaciones.
