

Gobernanza económica europea: el próximo gran atraco a los salarios

Ronald Janssen

Uno de los principales objetivos de la actual campaña hacia la gobernanza económica europea es convertir los salarios en el instrumento principal, o por qué no único, de ajuste en el marco de la unión monetaria. Aunque parezca mentira, esta idea parece contar con muchos adeptos, tanto entre los economistas conservadores como entre los progresistas. Para los primeros, la extrema flexibilidad de los salarios, recortes salariales y deflación subregional es necesaria si el resto de la zona euro quiere recuperar con prontitud su competitividad respecto de Alemania. Para los segundos, para reequilibrar la competitividad es preciso establecer algún tipo de proceso de «planificación salarial» a nivel europeo en el que aumenten los salarios en Alemania, mientras que en el resto del continente los salarios disminuyan y permanezcan bajos durante bastantes años.

En ambos casos se parte de la base de que existe una relación directa y clara entre salarios y competitividad, como si un cambio unitario en los costos salariales equivaliese a un cambio unitario en la competitividad, o incluso en el empleo. Sin embargo, si examinamos más detenidamente la experiencia alemana observamos que este supuesto carece por completo de fundamento: los precios competitivos no constituyen la base del masivo auge de las exportaciones experimentado en Alemania. Lo que realmente impulsa las exportaciones alemanas es el crecimiento de sus mercados de exportación: si las economías a las que exporta Alemania están pasando por un período de bonanza económica, las exportaciones alemanas salen beneficiadas. Un análisis reciente de la Comisión Europea (2010) concluyó que el dinamismo de los mercados de exportación alemanes explica la práctica totalidad del 7,3 por ciento de aumento anual medio de su volumen de exportación entre 1999 y 2008, mientras que la fijación de precios competitivos apenas ha incidido (0,3 por ciento).

Los precios competitivos no constituyen la base del masivo auge de las exportaciones experimentado en Alemania

¿Cómo se explica que un decenio de estancamiento de los salarios reales apenas haya tenido efectos en el espectacular auge de las exportaciones en Alemania? La respuesta tiene que ver con el modelo de especialización de la industria alemana, centrado en productos que las economías (emergentes) más dinámicas tienen mucho interés en comprar (por ejemplo, maquinaria, equipos de telecomunicaciones e infraestructuras de transportes). Este modelo de especialización hace que la demanda de productos alemanes sea elástica, es decir, se ve poco afectada por el precio: lo que más incidencia tiene son la pericia tecnológica (cómo producir maquinaria eficiente) y la calidad. En esta ecuación, los precios ocupan un lugar secundario. De hecho, estudios econométricos (Artus, 2010) revelan si los precios alemanes a la exportación disminuyen un 10 por ciento, el volumen de las exportaciones aumenta únicamente un 4 por ciento. En el caso de Francia, una reducción similar de los precios incrementaría el volumen de las exportaciones tanto como un 12 por ciento.

El que la demanda exterior de productos alemanes dependa relativamente poco de los precios también explica por qué las empresas alemanas han optado por no acompañar la disminución de los costos unitarios de mano de obra de una disminución de los precios. Una disminución de los precios no habría supuesto una gran diferencia en la demanda de productos a la exportación ni en el total de la producción, es decir, que no habría supuesto más que un aumento limitado del total de los beneficios. La alternativa – aumentar los márgenes comerciales manteniendo los precios de los productos y disminuyendo los salarios – es mucho más atractiva. En otras palabras, las empresas se han servido del sacrificio impuesto a los trabajadores alemanes durante todo un decenio para aumentar sus márgenes comerciales y dividendos, en lugar de crear más empleo siendo más competitivas

Las empresas alemanas se han servido del sacrificio impuesto a los trabajadores durante todo un decenio para aumentar sus márgenes comerciales y dividendos, en lugar de crear más empleo siendo más competitivas

más atractiva. En otras palabras, las empresas se han servido del sacrificio impuesto a los trabajadores alemanes durante todo un decenio para aumentar sus márgenes comerciales y dividendos, en lugar de crear más empleo siendo más competitivas. Por último, no es de extrañar que la participación en los beneficios del sector no financiero alemán haya aumentado vertiginosamente del 36,3 por ciento de valor añadido bruto en 2000 al 41,4 por ciento en 2008 (Eurostat, 2009).

Todo ello implica que la discusión que está teniendo lugar sobre gobernanza económica europea debería invertirse por completo. Reclamar una deflación de los salarios competitiva para el sur de la zona euro no tiene futuro. Habida cuenta de las arraigadas características estructurales de la industria alemana, los recortes salariales en España o Portugal apenas alterarían las posiciones

competitivas relativas de estos países respecto de Alemania. Como se ha argumentado más arriba, el mundo compra productos alemanes no sólo por su precio, sino por su calidad y su categoría. Si se recortan los salarios, los países de Europa Meridional competirán por demanda de productos a la exportación con economías como Francia y los países de Europa Central y Oriental, o entre ellos mismos. Sin embargo, la economía francesa, con su elevado desempleo, no se encuentra precisamente demasiado bien situada para asumir el impacto que una ola de deflación salarial en los países del sur tendría para sus exportaciones. La competencia con Europa Central y Oriental basada en los salarios también es una causa perdida: los salarios en estos países siguen siendo mucho más bajos y la mayoría no pertenecen a la zona euro y pueden responder o responderán a una deflación de salarios competitiva con una devaluación competitiva de la moneda. Esto dejaría a los trabajadores de Europa Meridional compitiendo entre ellos. El ganador sería el país competidor que más recortase los precios. Pero sería una amarga victoria, puesto que se obtendría a costa de una profunda depresión de la demanda nacional en todo el sur de la zona euro.

Lamentablemente, esto no es todo. Tampoco debemos olvidar la mecánica de la unión monetaria. Como el peso económico de la Europa Meridional en la zona euro se limita al 15 por ciento, mientras que el de Alemania es ni más ni menos que del 25 por ciento, la respuesta en materia de política monetaria será necesariamente ambigua. El Banco Central Europeo tiene la obligación de fijar los tipos de interés en función de la situación media de la zona euro, y no con arreglo a la que impere en las zonas con más problemas. Esto significa que los recortes salariales que se apliquen en el sur se toparán con tipos de interés más elevados, no más bajos, que establezca la política monetaria común de la zona euro. Con el afianzamiento de la deflación y el aumento de los tipos de interés nominales, las economías que estén atravesando dificultades se encontrarán sumergidas de lleno en una trampa política.

Cínicamente hablando, la historia se está tomando su revancha. Cuando, allá por los años noventa, se estaba instaurando el proyecto de la moneda única, surgieron rumores desde la Comisión Delors de que la unión monetaria acabaría causando tantos problemas que los políticos no tendrían más alternativa que sacar el proyecto de Europa adelante. Por entonces, esto se refería a políticas como un presupuesto europeo sustancialmente mayor, la política de inversión europea y los impuestos europeos. Ya ha llegado el día, Europa se encuentra en esta situación, y reclama medidas de emergencia. Sin

Con el afianzamiento de la deflación y el aumento de los tipos de interés nominales, las economías que estén atravesando dificultades se encontrarán sumergidas de lleno en una trampa política

embargo, cegada por la antigua obsesión de la competitividad en relación con los costos, estas medidas están afectando negativamente a los trabajadores. El tiempo demostrará que se está incurriendo en un grave error: la extrema flexibilidad salarial, aunque se presente como un tipo de «planificación central de los salarios» gestionada conjuntamente con los sindicatos, acaba resultado en un gran atraco a los salarios.

Referencias

Artus, P. 2010. *Flash 2010* (París).

Comisión Europea. 2010. «The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area», *Quarterly report on the Euro Area*, vol. 9, núm. 1 (Bruselas).

Eurostat. 2009. «Business profit share and investment higher in the EU than in the USA», *Statistics in Focus 28* (Luxemburgo).

Ronald Janssen trabaja como asesor económico en Bruselas.