

CONVERGENCIA REAL EN PIB PER CÁPITA FRENTE A CONVERGENCIA EN NIVELES DE PRECIOS

José Luis Raymond

I. Introducción

Recientemente, el problema de la inflación diferencial de España frente a sus socios comunitarios ha adquirido renovado protagonismo. En un contexto en que todas las economías están sometidas a un tipo de cambio común, o a una moneda única, los países que más inflación experimenten, *ceteris paribus*, se enfrentarán a una pérdida de competitividad, dado que el recurso a la devaluación del tipo de cambio ya no resulta factible. En este contexto, el control de la inflación diferencial española frente a los restantes miembros de la Europa de los Quince adquiere una especial relevancia. Este argumento es esencialmente cierto, se ha repetido hasta la saciedad y resulta de tal transparencia que no es necesario insistir al respecto.

En cualquier caso, si España lograra efectivamente converger con Europa, ¿sería acaso factible pensar que nuestro país tuviese una renta como la de Alemania o Dinamarca y que siguiese manteniendo la actual ventaja en precios relativos? Cualquier observador conoce que viajar a los países más desarrollados de Europa le comporta pagar por los mismos servicios unos precios más elevados que los que debe satisfacer en España, mientras que visitar países más rezagados le permite beneficiarse de unas ventajas en precios. La justificación económica de esta regularidad se basa en la conexión entre productividad y salarios, por un lado, y entre productividad y PIB per cápita (PIBpc), por otro.

El objeto de esta breve nota es explorar esta idea. Al respecto, en el siguiente apartado se analiza la relación que en los países de la Europa de los Quince aparece entre los niveles de precios y los niveles de PIBpc, comprobándose la existencia de una clara asociación entre am-

bas variables. A continuación, se revisa la experiencia histórica de la economía española desde 1960 hasta la actualidad, lapso temporal en el que, globalmente considerado, ha imperado un doble proceso de convergencia en niveles de precios y en PIBpc expresado en paridades de poder de compra. Un último apartado de consideraciones finales cierra la exposición.

II. Niveles de precios entre países y PIB per cápita

Como previamente se ha señalado, los niveles relativos de precios entre países muestran una clara asociación con los respectivos valores del PIBpc. El cuadro 1 muestra esta información para los quince países de la Unión Europea referida al año 1998. A través de la lectura del gráfico 1, puede comprobarse que España dista del orden de 20 puntos porcentuales tanto en PIBpc en paridades de poder de compra como en precios relativos con respecto a la media europea. En otras palabras, en términos de poder adquisitivo, España es un 20,8 por 100 más pobre que la media del conjunto de países de la Unión Europea, y los niveles relativos de precios son en nuestro país un 19,7 por 100 menores.

Estableciendo la comparación por países, la renta española per cápita, expresada en paridades de poder de compra, es un 38 por 100 inferior a la de Alemania o un 31 por 100 inferior a la de Francia, a la vez que los precios españoles son, como promedio, un 33 por 100 inferiores a los de Alemania y un 31 por 100 inferiores a los de Francia. Por el contrario, la renta española excede a la de Grecia en un 16 por 100, a la vez que los precios españoles son un 7 por 100 más elevados.

Ésta es, en general, una regularidad que

CUADRO 1
**PIBpc Y PRECIOS RELATIVOS EN LOS PAÍSES
 DE LA UNIÓN EUROPEA EN 1998**

<i>País</i>	<i>PIBpc en PPC</i>	<i>Precios relativos</i>
Bélgica	1,125	0,977
Dinamarca	1,151	1,224
Alemania	1,091	1,071
Grecia	0,681	0,752
España	0,792	0,803
Francia	1,039	1,050
Irlanda	1,070	0,950
Italia	1,014	0,899
Luxemburgo	1,644	1,050
Holanda	1,054	1,022
Austria	1,110	1,060
Portugal	0,727	0,671
Finlandia	1,009	1,073
Suecia	0,967	1,190
Reino Unido	0,994	1,047
Unión Europea	1,000	1,000

tiende a cumplirse. Los países más ricos en términos de PIBpc suelen también tener un índice promedio de precios más elevado que los más rezagados, y gran parte de la diferencia es atribuible al precio diferencial de los servicios, que tienen un elevado peso en la composición del PIB. El mecanismo económico a través del que los países más ricos tienen unos precios de los servicios más elevados que los más rezagados, y por tanto un nivel general de precios también más elevado, podría sintetizarse de forma simplificada en los siguientes términos.

Considérese que en la economía se producen dos tipos de bienes: los comercializables, o exportables e importables (los bienes industriales son un ejemplo), y los no comercializables, o exportables e importables (gran parte de los servicios entran dentro de esta categoría).

Comenzando por el sector que produce bienes comercializables, en los países más desarrollados su productividad será elevada, y también lo serán los salarios que el sector satisface en la medida en que la productividad se traslade, aunque sea parcialmente, a los salarios. Los precios de los productos industriales, no obstante, no tienen por qué ser elevados, porque los altos salarios se compensarán con una elevada productividad, de suerte que los costes unitarios de producción en el sector industrial de los países desarrollados pueden ser moderados. Por otra parte, el comercio interna-

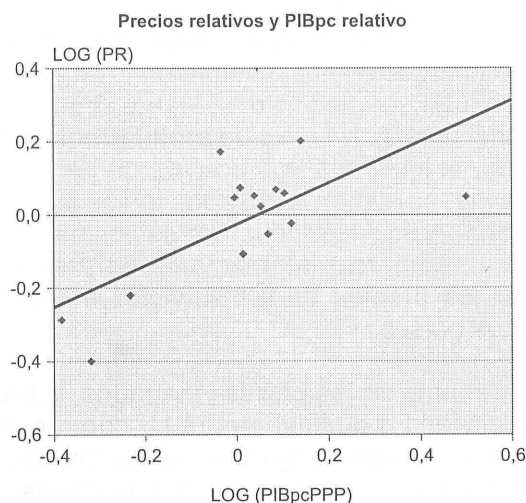
cional tenderá a igualar los precios de los productos industriales entre todos los países que libremente comercian. En cualquier caso, los elevados salarios industriales se trasladarán a salarios también elevados del sector que produce bienes no comercializables, puesto que si esto no ocurriese, el sector servicios no podría reclutar empleo. No obstante, como en este sector las ganancias de productividad son en general limitadas, los precios de los servicios en los países desarrollados tenderán a ser elevados. Adicionalmente, por su propia naturaleza, el comercio internacional no permitirá igualar los precios de los servicios entre los distintos países.

Por contra, en los países rezagados, la baja productividad industrial tendrá su contrapartida en bajos salarios, tanto en el sector industrial como en el sector servicios. Los países rezagados, no obstante, no necesariamente serán más competitivos en la producción de bienes industriales, ya que bajos salarios irán acompañados de escasa productividad, con lo que los costes unitarios de producción de bienes industriales de estos países pueden situarse al mismo nivel, o incluso superior, que en los países desarrollados. De hecho, como antes ya se ha señalado, cabe esperar que la competencia internacional tienda a igualar los precios de los productos industriales entre países. No obstante, los bajos salarios permitirán precios de los servicios reducidos, y dado que estos bienes son difícilmente comercializables, la competencia internacional no permitirá que los precios tiendan a igualarse.

La consecuencia de ello es que los bienes comercializables tenderán a exhibir precios similares entre países, mientras que los bienes no comercializables tendrán precios más elevados en los países ricos que en los países rezagados. Dado que los servicios en general representan más del 50 por 100 de la producción, y que el índice general de precios es una media ponderada de bienes comercializables y no comercializables, los países más desarrollados tenderán a mostrar valores medios de los precios más elevados que los países rezagados.

Por otro lado, cuando el país rezagado consigue logros en términos de convergencia real, tales logros suelen ser consecuencia de una ganancia de productividad en el sector industrial,

GRÁFICO 1
PRECIOS RELATIVOS Y PIBpc RELATIVO EN
LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA



que tiene su contrapartida en salarios más elevados tanto del sector industrial como del sector servicios, por lo que, a largo plazo, la convergencia real y la convergencia en niveles de precios tenderá a discurrir en paralelo. Si existen monedas distintas, las ganancias de productividad tenderán a estar asociadas a una apreciación del tipo de cambio real de los países que mayor crecimiento de productividad experimenten (véase, por ejemplo, Raymond y García, "Tipo de cambio real de la peseta y productividad", *Revista de Economía Aplicada*, vol. V, 1997). En caso de existir una moneda común, la mejora de la relación real de intercambio de los países rezagados que logran convergencia real no necesita discurrir a través del tipo de cambio y puede operar directamente. En cualquier caso, la convergencia en niveles de precios puede obedecer a dos mecanismos causales distintos. La convergencia en niveles de precios *inevitable* es aquella que responde a una mejora de productividad relativa de los países rezagados. La convergencia en niveles de precios a *evitar* sería aquella resultante de una inflación diferencial en los países rezagados, que estaría asociada a una pérdida de competitividad.

¿En qué medida los países de la Europa de los Quince se adecuan a este patrón de comportamiento? El cuadro 1 ya comentado detalla la información relevante, y una forma gráfica de sintetizar esta información es a través de la

confección de un diagrama de dispersión que el gráfico 1 recoge. En éste, en abscisas se detalla el logaritmo de los precios relativos de los países de la Unión Europea (por tanto, lo que estos valores aproximan son las diferencias en tanto por uno de precios con respecto a la media), y en el eje de ordenadas se detalla el logaritmo del PIBpc relativo (al igual, los valores aproximan las diferencias en tanto por uno del PIBpc de cada país con respecto a la media). La recta de regresión estimada adopta la forma:

$$\log (\text{Precios relativos}) = -0,029 + 0,57 \cdot \log (\text{PIBpc relativo})$$

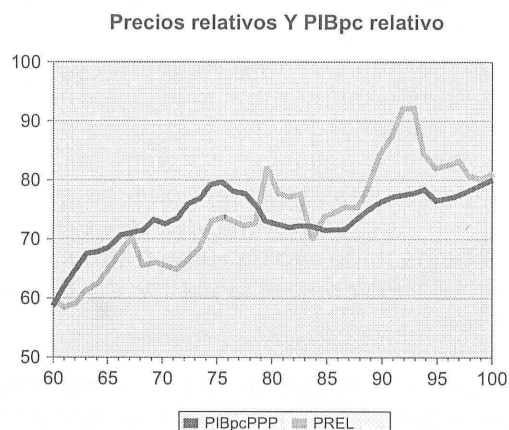
Coeficiente de correlación=0,71

Lo que el resultado significa es que, como promedio, en los países de la Unión Europea, y según los datos correspondientes a 1998, el logro de un 10 por 100 de convergencia real entre países está asociado a un acercamiento de los niveles de precios del orden de un 6 por 100. Como a priori cabría esperar, el ajuste dista de ser perfecto, ya que otros muchos factores, además del PIBpc, determinan los niveles de precios. No obstante, la relación es significativa y expresiva de que los países ricos, en términos relativos, tienden a tener también niveles relativos de precios más elevados que los países rezagados.

III. Convergencia real y convergencia en precios

La relación que entre países de la Unión Europea se verifica para 1998, ¿se verifica también para la economía española si se contempla un dilatado lapso temporal? La serie histórica más larga que ha sido posible confeccionar, con información sobre PIBpc relativo de la economía española y niveles relativos de precios, se remonta a 1960 y discurre hasta 1999 según las predicciones que Eurostat ofrece. El gráfico 2 muestra la evolución de estas dos variables para este horizonte temporal de cuarenta años. España inició 1960 con un nivel de precios relativos que representaba el 60 por 100 de la media europea (media de los países de la Europa de los Quince), y se espera que concluya 1999 con un nivel de precios relativo situado en el 81 por 100 de la media europea. Al comparar estos dos años extremos, los niveles relativos de PIBpc pasan de un 59 por 100 a un 80 por 100. Es decir, entre el principio y el final de

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS RELATIVOS
Y DEL PIBpc RELATIVO EN LA ECONOMÍA
ESPAÑOLA



periodo, el grado la mejora conseguido en convergencia real se corresponde con una misma magnitud para la convergencia en precios. No obstante, en los años intermedios, los avatares de la convergencia real han sido muy distintos de los de la convergencia en precios.

En efecto, como antes se ha apuntado, la convergencia en precios puede obedecer a dos mecanismos causales distintos con también claras implicaciones discrepantes. Simplificando, un primer tipo de convergencia en precios es la que hemos calificado como *inevitable*. Esta convergencia en precios obedece a que el país rezagado que gana posiciones relativas, debido a un incremento de productividad, se enfrenta, a la vez, a un crecimiento más acentuado de los precios de los servicios, lo que comporta una elevación de precios relativos. Entre 1960 y 1999, en que el PIBpc relativo de la economía española experimenta una ganancia de más de 20 puntos porcentuales, este mecanismo habrá jugado sin duda un papel relevante.

Sin embargo, un segundo tipo de convergencia en precios es el que se ha denominado con el calificativo de convergencia *a evitar*. Este tipo de convergencia en precios opera cuando un descontrol de la inflación diferencial lleva a una progresiva pérdida de competitividad, de suerte que, en estas circunstancias, la convergencia en precios y la convergencia real pueden discurrir por caminos opuestos. Con tipos

de cambio fijos, episodios de este tipo generalmente desembocan en una devaluación exterior. Esta circunstancia se dio en el período 1974–1979, en que, a raíz de la crisis energética de finales de 1973, la inflación diferencial en España se incrementó. En estos años operó convergencia en precios, pero divergencia real. Empero, tal como puede comprobarse en el correspondiente gráfico, la convergencia en precios finalizó abruptamente en 1979 con una devaluación de la peseta que contribuyó a restaurar la pérdida de competitividad resultante de la mayor inflación española. El período 1984–1992, como el gráfico 2 refleja, estuvo también caracterizado por un apreciable grado de convergencia en precios. No obstante, detrás de esta convergencia en precios estaba el abultado déficit público que originaba elevados tipos de interés y una apreciación del tipo de cambio, lo que comportaba una progresiva pérdida de competitividad. La paradoja de la moneda fuerte en la economía débil se resolvió a partir de 1992 con las progresivas devaluaciones de la peseta.

Resumiendo, la convergencia en precios sólo es aceptable, o hasta incluso deseable, si detrás de esta convergencia se halla una economía fuerte que logra convergencia real a través de un crecimiento de productividad y de una ganancia de competitividad. Ésta es la convergencia en precios *inevitable*, que permite una mejora de la relación real de intercambio y que, en el largo plazo, todas las economías más dinámicas suelen experimentar. La convergencia en precios *a evitar* es sólo un espejismo pasajero detrás del que se halla una apreciación no justificada del tipo de cambio, expresiva de desequilibrios internos o, con tipos de cambio fijos, de una inflación diferencial fuera de control. En este caso, la pérdida de competitividad que afecta a la economía más inflacionista terminará deteriorando el propio crecimiento real, y el ajuste de los precios hacia la baja se producirá a través de un aumento del paro y de una caída en el ritmo de actividad. Posiblemente, debido a este distinto mecanismo, con contrarios efectos sobre la convergencia real, a través del que la convergencia en precios puede operar, el paralelismo entre la convergencia en precios y la convergencia real sólo pueda apreciarse cuando se contemplan muy dilatados lapsos temporales, o cuando la comparación se establece empleando un corte transversal de países.

IV. Consideraciones finales

La pregunta que ineludiblemente se plantea después de estas reflexiones es la siguiente: ¿Cabe esperar que en un futuro sea factible la consecución de la convergencia real de España con Europa sin que opere convergencia en precios? La respuesta a esta pregunta es forzosamente negativa. La convergencia real exige convergencia en productividad, lo que debe traducirse en salarios más elevados y precios de los bienes no comercializables también superiores, dado que el sector servicios, ante elevaciones salariales, y por la propia naturaleza del *output* producido, tiene dificultades en compensarlas a través de mejoras en su eficiencia productiva. En tal caso, los costes unitarios de producción del sector servicios se incrementarán, y también lo harán sus precios.

Ésta es una convergencia en precios *inevitable*, y que puede considerarse, en cierta forma, positiva, dado que supone una mejora en la relación real de intercambio. Pero esta *inevi-*

table convergencia en precios de España frente a Europa, que debe derivarse de la convergencia real, ha de operar a través de un muy limitado margen de inflación diferencial. Posiblemente, como el profesor Victorio Valle ha señalado (véase "Convergencia ...¿e inflación?", diario *Expansión*, 4 de octubre de 1999), el margen que deja el criterio de inflación de Maastricht (punto y medio por encima de las tasas medias de crecimiento de los precios de los tres países con menor inflación) sea suficiente para la consecución de este resultado. En otro caso, una convergencia en precios demasiado rápida debe traducirse en una pérdida de competitividad y de convergencia real.

Analizar la evolución de la inflación diferencial conjuntamente con la de la competitividad constituye, pues, la pieza clave para discernir en qué medida se está frente a un *inevitable* proceso de convergencia en precios o, por contra, ante un proceso de convergencia en precios a *evitar*.