

LA COMPETITIVIDAD, SUS DETERMINANTES Y EL PAPEL DE LA POLÍTICA MACROECONÓMICA

La creciente apertura de la economía española al exterior ha situado a la competitividad en un primer plano. Sin embargo, no siempre parece estar claro cuál es la verdadera naturaleza económica de lo que llamamos «competitividad», cuál debe ser la prioridad acordada a la consecución de este objetivo por parte de la política económica y, finalmente, cuáles son las vías a través de las que puede la política macroeconómica favorecer la competitividad. Por ello, el propósito del presente artículo de **José Viñals** es abordar las siguientes cuestiones: ¿qué se entiende por competitividad y cuáles son los principales factores que condicionan su evolución en el corto y en el largo plazo en nuestro país?; ¿de qué manera influye la política de tipo de cambio en la competitividad?; ¿qué relación existe a medio y largo plazo entre competitividad, productividad y crecimiento?; y por último, ¿de qué forma pueden los diversos instrumentos disponibles de política macroeconómica contribuir a mejorar la competitividad exterior de la economía española? (*).

INTRODUCCION

LA creciente integración de los mercados internacionales de bienes que ha tenido lugar durante los últimos años, como consecuencia de la progresiva reducción de las barreras al libre comercio y, en particular, de los preparativos para la creación del Mercado Único Europeo en el ámbito de los países comunitarios, ha situado a la competitividad exterior en un primer plano. Sin embargo, no siempre parece estar claro cuál es la verdadera naturaleza económica de lo que llamamos «competitividad», cuál debe ser la prioridad acordada a la consecución de este objetivo por parte de la política económica y, finalmente, de las vías a través de las cuales puede la política macroeconómica favorecer la competitividad.

Por ello, el propósito de este artículo consiste en abordar las siguientes cuestiones: ¿qué se entiende por competitividad y cuáles son los principales factores que condicionan su evolución en el corto y en el largo plazo?; ¿de qué manera influye la política de tipo de cambio en la competitividad?; ¿qué relación existe a medio y largo plazo entre competitividad, productividad y crecimiento?; ¿qué aspectos deben tenerse en cuenta a la hora de interpretar las variaciones registradas en la competitividad de un país?; y por último, ¿de qué forma pueden los diversos instrumentos disponibles de política macroeconómica contribuir a mejorar la competitividad?

Para tratar de responder a las cuestiones anteriores, el artículo se estructura de la forma siguiente.

El apartado I se dedica a exponer los principios generales que rodean el concepto de competitividad. De este modo, en el epígrafe 1 se define el concepto de competitividad exterior, se explica la relevancia macroeconómica de la competitividad en una economía abierta y se describen sus determinantes fundamentales; en el epígrafe 2, se examina cómo puede condicionar la política de tipo de cambio la evolución de la competitividad a corto y a largo plazo, y en el 3, se describe la relación que existe, a largo plazo, entre competitividad y crecimiento económico, con objeto de determinar en qué medida es posible separar el fomento de la competitividad del fomento del crecimiento económico.

En el apartado II, se aplican al caso español los principios generales expuestos en la primera parte del artículo, con objeto de valorar cuál puede ser la contribución de la política económica al fomento de la competitividad. Tras examinar brevemente, en su epígrafe 1, la evolución de la competitividad de la economía española durante los últimos años, en el 2 se identifican los principales obstáculos a la mejora de la competitividad que actualmente existen en nuestro país, y en el 3 se expone cuál puede ser la contribución de la política económica española, y en particular de la política macroeconómica, al fomento de la competitividad. El apartado final del trabajo resume las principales conclusiones obtenidas.

I. PRINCIPIOS GENERALES

1. Competitividad: fundamentos macroeconómicos

1.1. Precios versus cantidades

Resulta difícil encontrar una variable económica cuyo uso en el lenguaje académico y popular sea

más frecuente y cuyo significado sea, en cambio, tan poco preciso como es la «competitividad». El propósito de este epígrafe es establecer qué concepto de competitividad se emplea durante el presente artículo y cuáles son sus fundamentos macroeconómicos.

La competitividad exterior de una economía refleja su capacidad para competir con otros países tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales. Tradicionalmente, su evolución se ha tratado de inferir a través de una batería de indicadores alternativos, los cuales generalmente han aproximado el comportamiento del tipo de cambio real; esto es, del tipo de cambio nominal ajustado por la diferente trayectoria de los precios o costes nacionales y extranjeros. Esta medición tradicional de la competitividad, en términos de precios y costes relativos, generalmente se asocia a la teoría de la ventaja comparativa, que establece que los costes y precios relativos son los principales factores determinantes de la capacidad de competir.

Junto a este enfoque tradicional, existe un segundo, ligado a las nuevas teorías del comercio internacional basadas en la existencia de competencia imperfecta y diferenciación de productos (1). Según dicho enfoque, el precio no es el único atributo que influye en la capacidad de competir en los mercados, puesto que el diseño, la calidad o el servicio post-venta también son importantes. En consecuencia, más que aproximar la capacidad de competir mediante indicadores parciales, como los precios y costes relativos, resultaría preferible utilizar indicadores de cantidades o volúmenes comerciales; por ejemplo, la evolución de las cuotas de mercado nacionales e internacionales.

Dado que está ampliamente establecido que tanto las consideraciones de ventaja comparativa como las de competencia imperfecta juegan un papel importante en la determinación de los flujos de comercio exterior, resulta razonable pensar que, en la práctica, se obtendrá una mejor evaluación de la evolución de la competitividad de un país si se consideran conjuntamente tanto indicadores de precios y costes relativos como indicadores de cantidades. En consecuencia, el análisis de la competitividad y de la contribución de la política económica —micro y macroeconómica— al fomento de aquella requiere un marco conceptual capaz de integrar el conjunto de consideraciones mencionadas. No obstante, las numerosas complejidades de dicho marco conceptual y el ámbito más limitado de este trabajo, centrado en la vertiente macroeconómica de la competi-

tividad, hacen aconsejable utilizar el «tipo de cambio real» como variable que aproxima, si no la totalidad de lo que constituye la competitividad exterior de una economía, al menos una parte importante de ella.

1.2. Competitividad y tipo de cambio real

El tipo de cambio real no es sino el precio relativo entre los bienes nacionales y extranjeros cuando éstos se miden en una moneda común, por lo que su evolución a lo largo del tiempo viene gobernada por el comportamiento del tipo de cambio nominal y por los niveles de precios. La consideración de la competitividad como precio relativo refleja varias ideas importantes. Por una parte, que las variaciones de la competitividad se producen a causa de cambios en la tecnología y en las preferencias, lo que altera las ofertas y demandas relativas de los bienes nacionales en relación con los extranjeros. Por otra parte, que no resulta sencillo interpretar económicamente la evolución de la competitividad si no se tiene una idea aproximada de cuáles son los factores que, en última instancia, propician su variación. Y, finalmente, que la competitividad no constituye un objetivo macroeconómico que valga la pena conseguir por sí mismo, sino tan sólo en cuanto su consecución sirva para lograr aproximarse al verdadero objetivo macroeconómico: un crecimiento sostenido que permita alcanzar los mayores niveles de vida y bienestar posibles para el conjunto de la población.

Es importante recalcar, asimismo, que si bien el tipo de cambio real viene influido por diversos factores de oferta y demanda, nominales y reales, la influencia de éstos es diferente en el corto y en el largo plazo.

En el *largo* plazo, si se acepta la hipótesis de neutralidad, es evidente que el tipo de cambio real tan sólo se verá afectado por las perturbaciones reales de carácter permanente. En cambio, las perturbaciones monetarias tan sólo darán lugar a variaciones proporcionales del tipo de cambio y de los niveles de precios relativos sin alterar el tipo de cambio real.

En el *corto* plazo, en cambio, la incidencia de las perturbaciones monetarias y reales sobre el tipo de cambio real dependerá principalmente de tres factores: de la política cambiaria seguida, del grado de flexibilidad de los niveles de precios nacionales y del carácter anticipado o no anticipado de las perturbaciones. De este modo, por ejemplo, una expansión monetaria dejará inalterado el tipo de cambio real si las autoridades siguen una política de

estabilidad del tipo de cambio nominal. En cambio, si las autoridades permiten que el tipo de cambio fluctúe, una expansión monetaria conducirá generalmente a una depreciación del tipo de cambio real tan sólo si los precios no son perfectamente flexibles o si la medida no es anticipada por el público. Por otra parte, las perturbaciones reales incidirán generalmente sobre el tipo de cambio real, si bien la magnitud del ajuste continuará dependiendo de los tres factores antes mencionados.

1.3. La importancia macroeconómica de la competitividad

La competitividad —en su acepción de tipo de cambio real— es una variable fundamental en una economía abierta cuya importancia se hace mayor a medida que aumenta el grado de apertura al exterior. Sin embargo, y contrariamente a lo que generalmente se supone, el papel jugado por la competitividad tiende a acrecentarse no sólo a medida que se incrementa el grado de apertura comercial, sino también el grado de apertura financiera.

a) Mercados de bienes comerciables y no comerciables

Por lo que al ámbito comercial se refiere, el tipo de cambio real es la referencia básica que orienta las decisiones de producción y consumo en los mercados de bienes y servicios. De este modo, un aumento del precio de los bienes nacionales en relación con los extranjeros induce un aumento de la producción de los primeros y un descenso en su consumo, y viceversa.

Para precisar conceptos, y expresando las variables en términos logarítmicos, llamemos θ al tipo de cambio real, p y p^* a los niveles de precios nacional y extranjero respectivamente, y e al tipo de cambio nominal, expresado en unidades de moneda nacional por moneda extranjera. El tipo de cambio real viene definido según la siguiente expresión:

$$\theta = p - e - p^* \quad [1]$$

Esto es, una apreciación del tipo de cambio real (θ aumenta) refleja un aumento del precio relativo de los bienes nacionales y viceversa.

Si el conjunto de bienes producidos engloba tanto bienes comerciables internacionalmente como bienes no comerciables internacionalmente, entonces los niveles de precios nacionales y extranjeros pueden expresarse como función de los precios de dichos bienes de la forma siguiente:

$$p = \lambda p_i + (1 - \lambda) p_n; 0 \leq \lambda \leq 1 \quad [2]$$

$$p^* = \lambda p_i^* + (1 - \lambda) p_n^* \quad [3]$$

siendo p_i y p_i^* los precios de los bienes comerciables nacionales y extranjeros, y p_n y p_n^* los precios de los bienes no comerciables nacionales y extranjeros respectivamente, todos ellos expresados en las respectivas monedas nacionales; y λ la proporción del gasto en bienes comerciables (2).

Dos conceptos alternativos del tipo de cambio real empleados con frecuencia son: *el precio relativo entre los bienes comerciables y no comerciables* en un país determinado, y *el precio relativo entre los bienes comerciables nacionales y extranjeros*. Para ver la relación que existe entre éstos, nuestro concepto del tipo de cambio real puede representarse combinando las expresiones [1], [2] y [3] de la forma siguiente:

$$\theta = p - e - p^* = \lambda (p_i - e - p_i^*) + (1 - \lambda) (p_n - e - p_n^*) \quad [4]$$

Esto es, como una media ponderada del diferencial existente entre la evolución de los precios de los productos comerciables y de los precios de los productos no comerciables.

La expresión [4] puede re-escribirse también como:

$$\theta = p - e - p^* = (p_i - e - p_i^*) + (1 - \lambda) [(p_n - p_i) - (p_n^* - p_i^*)] \quad [5]$$

lo que permite apreciar la relación que existe entre la evolución del precio relativo entre los bienes nacionales y extranjeros y el precio relativo entre los bienes comerciables y no comerciables. De este modo, los países con un fenómeno más acusado de inflación dual —esto es, de disparidad entre el crecimiento de los precios de los bienes comerciables y no comerciables— tienden a registrar una apreciación del tipo de cambio real.

En principio, el fenómeno de la inflación dual puede deberse a varias razones:

La primera razón, tradicionalmente asociada con los nombres de Balassa y Samuelson, parte de la evidencia de que la producción de los bienes no comerciables (en su mayoría servicios) generalmente se lleva a cabo mediante *técnicas de producción* con una menor relación capital-producto que los bienes comerciables (en su mayoría bienes manufacturados), por lo que los incrementos de productividad tienden a ser inferiores en los primeros. Por tanto, si el aumento de los salarios y otros costes intermedios es similar en ambos sectores, entonces cabe esperar que los precios de los bienes no co-

merciables crezcan con mayor rapidez que los precios de los bienes comerciables.

La segunda razón se basa en las diferentes *estructuras de mercado* existentes, por lo general, en los sectores de bienes comerciables y no comerciables. En efecto, los sectores de bienes comerciables están expuestos a la disciplina de la competencia exterior, mientras que los sectores de bienes no comerciables se mantienen al abrigo de la competencia exterior, y muchas veces también de la interna, tanto como consecuencia de su propia naturaleza como de la presencia de regulaciones e intervenciones administrativas que limitan el papel jugado por las condiciones de competencia. De ahí que las empresas productoras de bienes comerciables, enfrentadas con unas curvas de demanda sumamente elásticas, se vean obligadas a mantener sus precios en línea con los que prevalecen en los mercados internacionales y, en consecuencia, deban absorber los incrementos de costes principalmente mediante reducciones de los márgenes de beneficios. Por el contrario, las empresas productoras de bienes no comerciables, enfrentadas a curvas de demanda relativamente inelásticas, pueden ejercer cierto grado de poder de mercado y repercutir los incrementos de costes en los precios, evitando una mayor erosión de los márgenes de beneficios. Asimismo, dado que los incentivos para introducir mejoras tecnológicas generadoras de ganancias de productividad es mayor en los sectores de bienes comerciables, como consecuencia de la necesidad de recuperar los márgenes de beneficios, no debe excluirse que el diferencial favorable de productividad tradicionalmente observado en los sectores productores de bienes comerciables sea, en parte, debido a la mayor competencia existente en dichos sectores.

La tercera razón viene asociada con las *condiciones de demanda*. En particular, si la elasticidad-renta de los bienes no comerciables es mayor que la de los bienes comerciables, a medida que crezcan los niveles de renta de un país tenderá a incrementarse relativamente la demanda de bienes no comerciables, dando lugar a un incremento de su precio relativo. Por otra parte, las políticas macroeconómicas llevadas a cabo también pueden condicionar de forma significativa la evolución del fenómeno de inflación dual, especialmente si estimulan un crecimiento relativamente rápido del gasto nominal. En particular, un ritmo de crecimiento del gasto superior al de la producción potencial conduce a un exceso generalizado de demanda tanto en los sectores de bienes comerciables como no comerciables. Sin embargo, mien-

tras que en los primeros la presión de demanda se traduce principalmente en un aumento de las importaciones y, por consiguiente, en un aumento del déficit exterior, en los segundos el efecto principal es un aumento del nivel de precios. Por consiguiente, no debe resultar sorprendente observar cómo en los períodos en los que el gasto nominal crece a tasas relativamente rápidas, y por tanto hay presiones inflacionistas, tiene lugar un aumento del precio de los bienes no comerciables en relación al de los bienes comerciables.

Con objeto de incorporar los razonamientos anteriores de manera más precisa, es conveniente distinguir entre los factores que condicionan la evolución de los precios en los sectores productores de bienes comerciables y no comerciables:

$$p_i = \mu_i + w - z_i \quad [6]$$

$$p_i^* = \mu_i^* + w^* - z_i^* \quad [6']$$

$$p_n = \mu_n + w - z_n \quad [7]$$

$$p_n^* = \mu_n^* + w^* - z_n^* \quad [7']$$

siendo μ el margen de beneficios, w los salarios y z la productividad del trabajo. Para el exterior, las variables se definen de la misma forma con asteriscos (3).

En el sector de bienes *comerciables*, la competencia exterior garantiza que los precios nacionales y exteriores deben evolucionar de forma relativamente similar, que será tanto más pareja cuanto menor sea el grado de diferenciación de productos en los mercados internacionales. De ahí que en el sector de bienes comerciables el aspecto más relevante lo constituya, además de la competitividad vía precios, la competitividad vía costes; esto es, la comparación entre las rentabilidades obtenidas en los sectores de bienes comerciables nacionales y extranjeros que, en última instancia, constituyen el factor determinante de la viabilidad de las empresas del sector. En consecuencia, haciendo uso de las expresiones [6] y [6'], la rentabilidad diferencial puede expresarse como:

$$\mu_i - \mu_i^* = (p_i - e - p_i^*) - [(w - z_i) - (w^* - z_i^* + e)] \quad [8]$$

Esto es, el diferencial de márgenes de beneficios depende del grado de diferenciación de productos y del diferencial de costes laborales por unidad de producto.

En consecuencia, el sector de bienes comerciables de un determinado país mantendrá un margen de rentabilidad relativamente superior: a) cuando exista un grado de competencia imperfecta en los mercados internacionales que le permita diferenciar

el precio a su favor, explotando la elasticidad finita de la curva de demanda para sus productos, y b) cuando el incremento de los costes laborales por unidad de producto sea menor como consecuencia del menor crecimiento de los salarios y del mayor crecimiento de la productividad.

Si se supone que el poder de mercado de los productores de bienes comerciables es muy reducido en los mercados internacionales y, para simplificar, se acepta la ley del precio único, entonces la expresión [8] se transforma en:

$$\mu_r - \mu_r^* = (w^* - z_r^* + e) - (w - z_r) \quad [9]$$

La expresión [9] indica que la clave de una favorable evolución de la rentabilidad en el sector de bienes comerciables está, por un lado, en asegurar la moderación del crecimiento de los costes de trabajo (salariales y extra salariales) y, por otro, en mejorar la eficiencia de las unidades productivas con objeto de permitir un mayor crecimiento de la productividad.

En el sector de bienes *no comerciables*, como se ha explicado anteriormente, la ausencia de un grado de competencia suficiente hace que el diferencial de precios entre bienes nacionales y extranjeros dependa de las siguientes variables (ver expresiones [7] y [7']).

$$p_n - p_n^* = (\mu_n - \mu_n^*) + [(w_n - z_n) - (w_n^* - z_n^*)] \quad [10]$$

Esto es, el diferencial de precios depende del diferencial de márgenes de beneficios y del diferencial de costes laborales por unidad de producto.

En consecuencia, el crecimiento de los precios de los bienes no comerciables en un país será relativamente mayor: a) cuanto mayores sean los márgenes de beneficios obtenibles, que tenderán a crecer, *ceteris paribus*, cuanto menor sea el grado de competencia en el sector, y b) cuanto mayor sea el incremento de los costes laborales por unidad de producto, como resultado del mayor crecimiento de los salarios y/o del menor crecimiento de la productividad.

Si, tal y como se ha mencionado con anterioridad, la introducción de un mayor grado de competencia en el sector de bienes no comerciables no solamente contribuye a una moderación de los márgenes de beneficio excesivos (rentas), sino también a estimular la introducción de mejoras generadoras de productividad, esto puede también facilitar enormemente la moderación del incremento de los precios de los bienes no comerciables, tanto en términos absolutos como en relación a otros países. Por otra parte,

cuando la evolución agregada de los salarios para el conjunto de la economía resulta de la negociación colectiva entre empresarios y trabajadores, la introducción de un mayor grado de competencia en el sector de bienes no comerciables puede propiciar una actitud menos permisiva de las empresas a la hora de aceptar reivindicaciones salariales que sean juzgadas excesivas, dado que la facilidad de trasladar dichos incrementos vía precios será ahora reducida no sólo en el sector de bienes comerciables, sino también en el sector de bienes no comerciables.

En suma, del análisis llevado a cabo en párrafos anteriores de los procesos de determinación de precios en los sectores de bienes comerciables y no comerciables se desprende una conclusión de carácter general: la evolución del nivel general de precios de un país y su competitividad se verán favorablemente influidas por todas aquellas medidas de política económica que consigan una moderación del crecimiento nominal de los salarios y de otros costes de producción, así como incrementos de la productividad.

b) Mercados financieros

La evolución del tipo de cambio real también juega un papel importante en los mercados financieros en una economía abierta. Por ejemplo, tal y como ha señalado Frankel (1991), una posible definición del grado de movilidad de los capitales a escala internacional viene dada por los diferenciales entre los tipos de interés reales existentes entre los países. El diferencial de tipos de interés reales puede expresarse de la siguiente forma:

$$r - r^* = (i - i^* - f) + (f - Ee) - E\theta \quad [11]$$

siendo r y r^* los tipos de interés reales nacional y extranjero, i e i^* los tipos de interés nominales nacional y extranjero, f el premio o descuento a plazo de la moneda, E la expectativa formada en torno a una variable, y θ la variación del tipo de cambio real.

De acuerdo con la expresión [11], el diferencial entre los tipos de interés reales se puede descomponer en varios factores: a) el diferencial cubierto de tipos de interés nominales; b) el diferencial entre el premio o descuento de una moneda en el mercado a plazo y la expectativa acerca de su evolución futura, y c) la evolución esperada del tipo de cambio real. Por consiguiente, tomando los dos primeros factores como dados, es evidente que una expectativa de apreciación del tipo de cambio real vendrá reflejada en una reducción del diferencial de tipos de interés reales, y viceversa. Dado que los tipos de

interés reales juegan un papel importante en la determinación del nivel de actividad económica —a través de los efectos sustitución, renta y riqueza— se constata la importancia de la evolución esperada del tipo de cambio real a través de los mercados financieros.

1.4. Determinantes macroeconómicos de la competitividad

Hasta ahora, se han expuesto algunas relaciones parciales que han servido para conectar la evolución del tipo de cambio real con ciertas variables clave de los mercados de bienes y de los mercados financieros. Sin embargo, conviene ir más allá de los ejercicios de equilibrio parcial con objeto de profundizar en cuáles son los factores macroeconómicos fundamentales que gobiernan la evolución del tipo de cambio real.

La forma más sencilla de abordar esta cuestión consiste en postular, siguiendo el análisis pionero de Mussa (1985), una formulación de carácter general en la que el tipo de cambio real viene influido por el comportamiento de las variables relevantes de oferta y demanda —entre ellas, las políticas económicas— en el período presente, así como por el valor esperado del tipo de cambio real en el futuro. En concreto, llamando X_t a una combinación lineal de las variables relevantes de oferta y demanda en el período t , y $E_t\theta_{t+1}$ a la expectativa (racional) mantenida en el período t acerca del valor del tipo de cambio en el período $t+1$, se tiene que:

$$\theta_t = \beta X_t + \phi E_t \theta_{t+1}; \beta > 0, 0 < \phi < 1 \quad [12]$$

A partir de la expresión [12] se puede deducir que el valor esperado del tipo de cambio real depende de cuál sea el valor que se espera tomen las variables relevantes de oferta y demanda en el período siguiente, así como del valor esperado del tipo de cambio real dentro de dos períodos. Por tanto, si encadenamos los sucesivos valores esperados del tipo de cambio real, integrando hacia el futuro la expresión [12], se llega a la siguiente ecuación fundamental del tipo de cambio real:

$$\theta_t = \beta \sum_{j=0}^{\infty} \phi^j E_t X_{t+j} = \beta X_t + \beta \sum_{j=1}^{\infty} \phi^j E_t X_{t+j+1} \quad [13]$$

Esta expresión sirve para recalcar varias ideas:

En primer lugar, aun cuando no cambien los datos de la economía en el momento presente, la creencia de los agentes económicos de que se van a producir cambios en el futuro —bien en las condiciones económicas o en las políticas económicas—

es suficiente para que se registre una alteración del tipo de cambio real en el presente.

En segundo lugar, los determinantes del tipo de cambio real son de diversa naturaleza, lo que hace que idénticas variaciones del tipo de cambio real puedan obedecer a razones de naturaleza económica muy distinta y, por tanto, que su valoración sea diferente.

En tercer lugar, la trayectoria del tipo de cambio real en un mercado eficiente es un reflejo de la trayectoria de los factores económicos fundamentales de oferta y demanda. Por consiguiente, para lograr la evolución deseada del tipo de cambio real, resulta necesario que las políticas económicas actuales y futuras sean creíbles ante los agentes económicos, y plenamente consistentes con la trayectoria que se pretende conseguir.

2. Competitividad y política de tipo de cambio

Hasta ahora, el análisis del tipo de cambio real ha hecho abstracción del régimen cambiario. No obstante, resulta de interés preguntarse cómo condiciona la mayor o menor estabilidad del tipo de cambio la evolución del tipo de cambio real. En este sentido, es conveniente distinguir entre el corto y el largo plazo.

En el *largo plazo*, no debería existir una influencia de la política cambiaria sobre el tipo de cambio real en condiciones de neutralidad a largo plazo de la política monetaria. En efecto, la adopción de una política cambiaria más o menos flexible equivale a la selección de una regla de política monetaria que especifica la reacción de las autoridades monetarias ante variaciones del tipo de cambio nominal respecto a un valor previamente establecido. Y, dado que la adopción de una u otra regla de política monetaria tan sólo afecta de manera diferente el comportamiento de las variables nominales, pero no de las variables reales a largo plazo, es de esperar que el tipo de cambio real a largo plazo no se vea afectado (4).

En el *corto plazo*, no obstante, la política cambiaria tiene una influencia considerable sobre la evolución del tipo de cambio real. Por una parte, se ha constatado repetidamente que la variabilidad del tipo de cambio real es mayor cuanto más flexible es el tipo de cambio nominal, lo que no resulta sorprendente si se tiene en cuenta que este último fluctúa como cualquier otro precio de activos financieros. Por otra parte, la evidencia muestra que, en un

sistema de tipos de cambio fijos, los países cuya situación de partida se caracteriza por tener tasas de inflación más elevadas experimentan pérdidas de competitividad durante un período de tiempo mientras reorientan el conjunto de su política económica hacia la consecución de una moderación de los precios que resulte consistente con el mantenimiento de la estabilidad cambiaria en el futuro. Y, finalmente, tal y como mostraron Mundell y Fleming, la política cambiaria modifica sustancialmente el mecanismo de transmisión de las perturbaciones monetarias y fiscales al tipo de cambio real. En particular, en el caso de una economía pequeña, caracterizada por una cierta flexibilidad—si bien incompleta—de precios, y plenamente integrada en los mercados financieros internacionales, una expansión monetaria conduce generalmente a una depreciación del tipo de cambio real en un sistema de tipos de cambio flexibles, mientras que en un sistema de tipos de cambio fijos aquella se traduce en una pérdida de reservas exteriores, sin alterar el tipo de cambio real (5). En cambio, una expansión fiscal inicialmente conduce a una apreciación mayor del tipo de cambio real y a un mayor déficit exterior en un sistema de tipos de cambio flexibles.

Con objeto de centrar la atención en el régimen de tipos de cambio más cercano a la experiencia vivida por los países comunitarios, en años recientes, en el seno del Sistema Monetario Europeo, resulta conveniente razonar en términos de un sistema de tipos de cambio estables, si bien aceptando la posibilidad de que se produzcan, eventualmente, reajustes de paridades centrales. Reajustes que, según muestra la evolución comparativa de los tipos de cambio nominales y reales de aquellos países europeos que se han visto obligados a devaluar sus monedas en estos últimos meses, tienen una incidencia significativa sobre el tipo de cambio real y, por consiguiente, sobre la competitividad durante cierto tiempo.

En relación con lo anterior, debemos preguntarnos cuáles son las razones que, en principio, pueden motivar los reajustes de paridades centrales en un sistema de tipos de cambio estables, aunque ajustables, como es el mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo. Para ello, conviene distinguir, en línea con Eichengreen y Wyplosz (1993), entre los reajustes que se producen como resultado de un ataque contra la moneda motivado por la existencia o la perspectiva de un problema fundamental de balanza de pagos y aquellos reajustes que se producen por otras razones desligadas de los fundamentos.

En el primer caso, descrito en el análisis pionero de Krugman (1979), los mercados pueden llegar al convencimiento de la insostenibilidad del tipo de cambio basándose bien en la manifiesta incompatibilidad observada entre la paridad central y el conjunto de la política económica y otros factores fundamentales, o bien en la posible incompatibilidad futura entre ambas variables como resultado de la sospecha de que el conjunto de la política económica deje de ser compatible con el mantenimiento de la paridad central. Una vez los mercados consideran que la paridad central no es sostenible, y dada la limitada capacidad de defensa de aquella por el banco central en tales circunstancias, se produce un ataque especulativo que conduce a una devaluación; devaluación, cuyo objetivo consiste, precisamente, en restablecer la consistencia entre el tipo de cambio y los factores económicos fundamentales.

En el segundo caso, descrito por Obstfeld (1986), si bien no hay razones basadas en la evolución de los factores económicos fundamentales que justifiquen el ataque contra la moneda, los mercados pueden, sin embargo, embarcarse en un ataque especulativo con la esperanza de que el tamaño de los flujos de capitales, en relación con los limitados recursos disponibles por parte del banco central para defender la paridad, termine forzando una devaluación del tipo de cambio, con las consiguientes ganancias de capital para los que han apostado por esta última posibilidad. Sin embargo, como señala Obstfeld, si las autoridades ceden ante la presión de los mercados, entonces la sostenibilidad *ex-post* de un tipo de cambio devaluado requiere la adaptación del conjunto de la política económica en torno al nuevo tipo de cambio. Hecho éste que, en última instancia, conduce a la adopción de una política monetaria más laxa que la llevada a cabo anteriormente.

Las implicaciones de política económica que se derivan según cual sea la motivación que se esconde tras las presiones de los mercados son diferentes en cada uno de los casos previamente analizados, si bien en la práctica no siempre resulta posible distinguir con nitidez qué motivos son los predominantes. Así, en el caso de los ataques ligados a la existencia presente o futura de un tipo de cambio incompatible con la política económica seguida, hay dos opciones para las autoridades. O bien contraer un compromiso creíble de adaptar el conjunto de la política económica al tipo de cambio existente, o bien, en su defecto, aceptar la devaluación del tipo de cambio cuanto antes con objeto de

evitar los traumas de proceder a una devaluación tardía.

Por el contrario, en el caso de los ataques desligados de la evolución de los fundamentos económicos, lo que se requiere es defender el tipo de cambio de manera creíble ante los mercados. Aunque no resulta sencillo precisar, en general, qué medidas resultan ser las más adecuadas para ello, es recomendable emplear, en la medida de lo posible y razonable, los instrumentos tradicionales de defensa de la paridad –tipos de interés, flexibilidad dentro de la banda de fluctuación e intervención oficial– de forma concertada. No obstante, se debe mencionar que los más escépticos (Eichengreen y Wyplosz, 1993, y Portes, 1993) frecuentemente expresan dudas acerca de si los anteriores instrumentos son suficientes por sí mismos para salvaguardar la estabilidad de los tipos de cambio en un entorno de libre circulación de capitales, creciente integración financiera y prácticas sofisticadas de los operadores en los mercados. Según esta corriente de opinión, la introducción de un impuesto sobre las transacciones realizadas en los mercados de cambios, destinado a penalizar los comportamientos especulativos, como el propuesto hace años por Tobin, podría facilitar el mantenimiento de la estabilidad cambiaria.

3. Competitividad y crecimiento

Dado que el tipo de cambio real es un precio relativo que depende, en última instancia, de las preferencias y de la tecnología –esto es, del juego entre la demanda y la oferta–, resulta de interés preguntarse por la relación existente entre la evolución de la competitividad y la tasa de crecimiento económico en el largo plazo. Para ello, debemos comenzar recordando cuáles son las fuentes del crecimiento.

La teoría neoclásica (Solow, 1956) establece que la tasa de crecimiento depende positivamente de los incrementos de los factores productivos –capital y trabajo– así como de la tasa de progreso técnico, que refleja cuál es la productividad del conjunto de los factores. En principio, si bien la teoría admite que resulta posible conseguir transitoriamente una tasa de crecimiento relativamente superior a la obtenible en una situación de equilibrio a largo plazo por parte de aquellos países que parten de una posición más rezagada y que están sumidos en un proceso de *catching up* caracterizado por un incremento de la dotación de capital por trabajador, no resulta, en cambio, posible aumentar permanente-

mente el ritmo de crecimiento en el marco de la teoría neoclásica (Mankiw *et al.*, 1992).

La razón que impide incrementar de forma permanente el ritmo de crecimiento es la exogeneidad de la evolución de la productividad total de los factores, o tasa de progreso técnico. Sin embargo, si, como postula la teoría del crecimiento endógeno (Plosser, 1992), la tasa de progreso técnico no viene dada exógenamente, sino que es susceptible de ser influenciada por variables de política económica, existe una vía para incrementar de forma permanente el ritmo de crecimiento económico mediante la aplicación de las políticas oportunas. En este sentido, si un país consigue incrementar la eficiencia de los procesos productivos de bienes y servicios relativamente a otros países, parece razonable suponer que esta mayor «productividad» tenderá a reducir el precio relativo de los bienes nacionales en relación con los extranjeros. Esto es, tendrá lugar una depreciación del tipo de cambio real o, en otras palabras, una mejora de la competitividad. En consecuencia, las actuaciones de política económica que favorecen el potencial de crecimiento de un país tienden a reflejarse, en el largo plazo, en mejoras de la competitividad. Se debe recordar, no obstante, según se ha mencionado en apartados precedentes, que la estrecha relación existente entre crecimiento y competitividad en el largo plazo no tiene por qué existir en el corto plazo. Por ejemplo, en el caso de los países que están llevando a cabo procesos de reestructuración de sus aparatos productivos con objeto de permitir un crecimiento más veloz en el futuro, no se puede descartar que, durante un tiempo, se observe un incremento del precio relativo de los bienes nacionales en relación con los extranjeros y un recrudecimiento del fenómeno de inflación dual.

En suma, dadas las dificultades de interpretar adecuadamente la evolución de la competitividad a corto plazo, por un lado, y su estrecha relación con el potencial de crecimiento económico a largo plazo, por otro, la política económica de un país se debe dirigir a mejorar las posibilidades de crecer de forma sostenida. Esto, que a corto plazo no siempre se traduce en mejoras de la competitividad, tal y como se registra en los indicadores tradicionalmente empleados, sí lleva a conseguir mejoras duraderas de la competitividad a largo plazo.

II. LA COMPETITIVIDAD DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

Una vez establecidos algunos principios generales que facilitan la comprensión del origen y las consecuencias macroeconómicas de los problemas de competitividad, el resto del presente artículo aplica los razonamientos anteriores al caso español, con objeto de interpretar la evolución reciente de la competitividad, su importancia en el contexto de creciente apertura comercial y financiera de nuestra economía en el ámbito comunitario, y el papel de la política económica en el fomento de la competitividad.

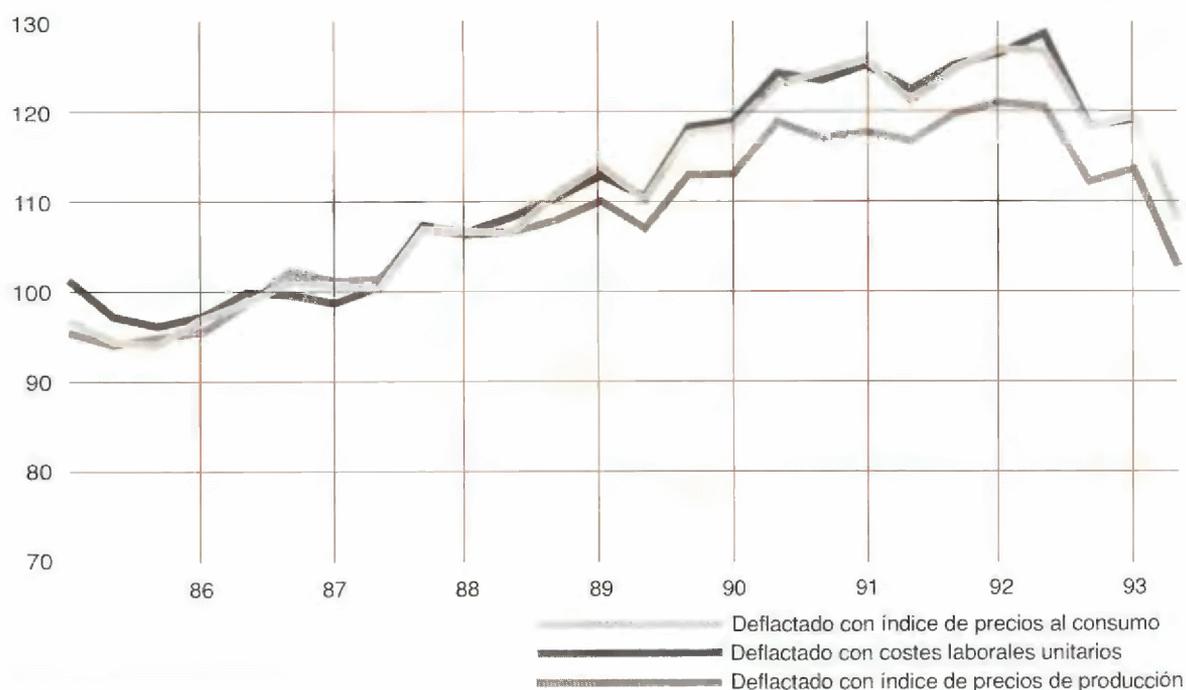
1. Evolución reciente

El gráfico 1 presenta la trayectoria de la competitividad en el período 1986-1993 (mayo) en función de varios indicadores alternativos del tipo de cambio real de la peseta. Según se observa, con independencia de cuál sea el indicador escogido, desde el ingreso de España en la Comunidad Europea en enero de 1986 ha tenido lugar una notable aprecia-

ción del tipo de cambio real de la peseta. Apreciación que, no obstante, debe interpretarse cuidadosamente ya que, según se ha puesto de relieve en epígrafes precedentes en este trabajo, una apreciación del tipo de cambio real durante un período de tiempo puede estar plenamente justificada cuando tienen lugar procesos de cambio estructural del tipo, precisamente, de los que han ocurrido en nuestro país como resultado de su creciente apertura al exterior. En este sentido, en un reciente trabajo del autor con Juan-José Dolado (1992), se pone de manifiesto que tan sólo una parte de la apreciación del tipo de cambio real de la peseta experimentada desde 1986 hasta agosto de 1992 podía considerarse como «excesiva»; esto es, por encima de lo que vendría justificado por consideraciones de equilibrio.

Por la razón anterior, la depreciación de la peseta que ha tenido lugar, como consecuencia de las tres devaluaciones de su paridad central en los meses de septiembre y noviembre de 1992 y de mayo del presente año, ha resultado ser más que suficiente para eliminar la brecha de competitividad entre España y sus competidores comerciales, surgida por la excesiva apreciación del tipo de cambio real ocu-

GRAFICO 1
ESPAÑA: TIPOS DE CAMBIO EFECTIVO REALES
1986=100



rrida en estos últimos años. Ahora bien, si nuestro país no consigue moderar el crecimiento de costes y precios en el futuro, existe el riesgo de que se reabra la brecha de competitividad, lo que haría peligrar el mantenimiento de la estabilidad cambiaria de la peseta en el seno del Sistema Monetario Europeo, y daría lugar a convulsiones en los mercados cambiarios y financieros.

La única vía para mejorar de forma duradera la competitividad de la economía española consiste en orientar decididamente las políticas presentes y futuras hacia la mejora de nuestra dotación factorial, así como del mecanismo de asignación de los recursos; esto es, de la productividad. Por otro lado, para que la mejora de la competitividad tenga lugar en un marco de estabilidad cambiaria compatible con las exigencias del Sistema Monetario Europeo y, más adelante, con la unión económica y monetaria, es preciso, asimismo, poner en marcha políticas de estabilidad nominal que gocen de un grado elevado de credibilidad y que afecten a la moderación del crecimiento de los costes y precios. Sólo así le será posible a nuestro país hacer frente a los tres retos que simultáneamente tiene ante sí: sentar las bases que le permitan salir de la profunda crisis económica actual y situarse en una senda de crecimiento sostenido capaz de crear empleo; responder al reto de la competencia exterior que plantea la reciente creación del mercado único europeo, y, por último, alcanzar el grado de convergencia que se precisa para acceder sin retraso a la futura unión económica y monetaria y beneficiarse plenamente de ésta.

2. Obstáculos a la mejora de la competitividad española

En principio, la mejora de la competitividad puede venir obstaculizada tanto por razones de carácter macroeconómico como por razones de carácter microeconómico o estructurales. De ahí que sea necesario conocer la importancia de unas y otras antes de pronunciarse acerca de cómo puede la política económica —en sus vertientes macro y microeconómica— hacerles frente. En consecuencia, a continuación se identifican los principales obstáculos a la mejora de la competitividad española, distinguiendo entre: factores internos a la empresa, costes de los factores productivos y política macroeconómica (ver cuadro n.º 1).

CUADRO N.º 1

OBSTACULOS A LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDADESPAÑOLA

1. Factores internos a la empresa

- tamaño insuficiente e ineficiente
- escasa capacidad tecnológica
- inadecuada estructura organizativa y orientación estratégica

2. Factores externos a la empresa

- costes elevados de los factores productivos
 - elevados costes salariales y escasa movilidad del trabajo
 - fuentes de financiación a largo plazo caras e insuficientes
 - costes de los *inputs* intermedios (servicios)
- política macroeconómica
 - inadecuada combinación entre política monetaria y fiscal
 - fiscalidad gravosa
 - insuficiencia de infraestructuras

2.1. Factores internos a la empresa

Por lo que respecta a la empresa española, y particularmente a la empresa industrial, no obstante los progresos realizados durante los años 1986-91 a raíz del dinamismo económico generado por el ingreso de nuestro país en la Comunidad Europea, todavía existen diversos factores internos que limitan actualmente su potencial competitivo (6).

a) *Tamaño insuficiente e ineficiente.* La evidencia disponible acerca del tamaño de los establecimientos industriales españoles sugiere que éste es, por término medio, extremadamente reducido cuando se compara con la situación existente en otros países comunitarios, según muestran, entre otros, Martín (1992) y Gual, Torrens y Vives (1992). Dada la relación que se presume entre tamaño y coste de producción, la evidencia anterior se interpreta en el sentido de que numerosas unidades productivas españolas tienen una dimensión ineficiente, lo que reduce en unos niveles inferiores de productividad a los que potencialmente podrían alcanzarse.

b) *Escasa capacidad tecnológica.* La debilidad tecnológica de la empresa española se refleja en las comparaciones internacionales de «esfuerzo tecnológico», tanto si se realiza con base en indicadores de gastos de I + D como de registro de patentes, et-

cétera. Al contar con una base tecnológica débil, la aplicación de los factores productivos genera niveles de producto relativamente menores, lo que reduce negativamente en la capacidad de competir de nuestras empresas.

c) *Inadecuada estructura organizativa y orientación estratégica.* Según han señalado diversos autores (Salas, 1992), la estructura organizativa de la empresa industrial española presenta notables insuficiencias que le impiden alcanzar los niveles de eficiencia interna que exige la competencia en los mercados internacionales. Además de reflejar el nivel educativo del país, este hecho también está relacionado con la orientación proteccionista seguida por las autoridades españolas en el pasado, lo que ha tendido a favorecer modelos organizativos y directivos excesivamente centrados en la supervivencia en un mercado nacional escasamente competitivo.

2.2. Costes de los factores productivos

Las empresas españolas ven limitada su competitividad no sólo como consecuencia de sus propias carencias tecnológicas y organizativas, sino también como consecuencia de los pagos que las empresas deben hacer por el uso de los factores productivos, que están estrechamente relacionados con la estructura de los mercados de dichos factores (7).

d) *Crecimiento de las remuneraciones salariales.* En España, el ritmo de crecimiento de los salarios es actualmente uno de los más elevados de la Comunidad Europea, a pesar de la situación crítica por la que atraviesa nuestra economía, reflejada en las crecientes cifras de paro y en el intenso proceso de destrucción de empleo. Es evidente, por tanto, que el proceso de determinación de los salarios en nuestro mercado de trabajo es un grave obstáculo para la mejora de la competitividad. Ahora bien, ¿cuáles son las principales características de dicho proceso? Por un lado, destaca la inflexibilidad de los salarios reales agregados, que se refleja en su insensibilidad a la baja ante las condiciones económicas desfavorables y, particularmente, ante la tasa de paro. En este sentido, la vuelta a la indiciación de los salarios respecto a la inflación pasada que ha tenido lugar durante los últimos años constituye un fenómeno muy nocivo. Por otro lado, existe una notable inflexibilidad de la estructura salarial, que se pone de manifiesto en la escasa relación existente empíricamente entre la evolución de los salarios en los diversos sectores y la evolución de las productividades sectoriales.

El elevado grado de inflexibilidad salarial a nivel agregado y sectorial está estrechamente relacionado con el reducido grado de movilidad sectorial, funcional y geográfica del empleo, constituyendo ambos fenómenos un serio obstáculo para la competitividad de nuestras empresas. De este modo, la insuficiente movilidad laboral impide que haya una verdadera competencia por los puestos de trabajo disponibles, evitando que se generen presiones tendentes a moderar los salarios, y alargando así la duración del paro. A su vez, a medida que se alarga la duración del desempleo, se intensifica la pérdida de capital humano de los trabajadores en paro, lo que reduce sus posibilidades de competir en el futuro por los posibles puestos de trabajo.

Es evidente, en consecuencia, que el deficiente funcionamiento del mercado de trabajo español constituye un serio obstáculo a la moderación de los costes salariales y la competitividad. Entre los factores económicos, legales e institucionales que influyen en dicha situación, destacan los siguientes: la existencia de costes pecuniarios y administrativos elevados ligados a la extinción de los contratos de trabajo; las contribuciones a la seguridad social de empresas y trabajadores; la ausencia de suficientes incentivos en el proceso de búsqueda de empleo para los trabajadores en paro; la escasez y falta de condicionalidad de los programas de reciclaje profesional para los parados; la falta de potenciación de los contratos de aprendizaje y a tiempo parcial, y por último, pero no menos importante, el sistema de negociación salarial vigente, de carácter relativamente centralizado y de ámbito nacional.

e) *Fuentes de financiación a largo plazo insuficientes y caras.* Si bien es cierto que los mercados financieros españoles han experimentado una notable mejora en los últimos años, al hilo del proceso de innovación financiera que ha tenido lugar dentro y fuera de nuestro país, la situación dista de ser igualmente favorable por lo que se refiere a los mercados de capitales, cuya función es la de suministrar los fondos de financiación a largo plazo. En concreto, a pesar de las mejoras introducidas durante estos últimos años en el funcionamiento de los mercados de capitales, los mercados de títulos privados a largo plazo continúan adoleciendo de problemas que frenan su desarrollo y que, por tanto, dificultan el acceso de las empresas a las fuentes de financiación a largo plazo.

Esto hace que las empresas españolas, y especialmente las de tamaño mediano y pequeño, se

vean constreñidas a depender de manera significativa del crédito bancario para cubrir sus necesidades de financiación a largo plazo. Crédito que, desafortunadamente, tiende a resultar más caro de lo que sería deseable por dos motivos: el nivel relativamente elevado de los tipos de interés interbancarios, resultante de la combinación de políticas macroeconómicas seguida, y un proceso de intermediación financiera relativamente ineficaz, caracterizado por elevados gastos de explotación y por el sobreprecio de numerosos servicios financieros.

f) *Carestía de los precios de los servicios.* Las empresas emplean en sus procesos de producción *inputs* intermedios, entre los que se cuentan numerosos servicios. Desafortunadamente, en España, el insuficiente grado de competencia en el sector servicios propicia una situación en la que los incrementos de los costes de producción en dicho sector se trasladan con relativa facilidad vía precios, salvaguardando de esta forma la rentabilidad. La consecuencia final es que todas las empresas españolas que utilizan servicios como *inputs* intermedios experimentan un incremento de sus costes: en el caso de otras empresas de servicios, este incremento tiende a trasladarse nuevamente vía precios; en el caso de las empresas industriales, expuestas a la competencia exterior, el resultado es una merma de los márgenes de beneficios.

Entre las causas del insuficiente grado de competencia del sector servicios en España, se pueden destacar: la presencia directa del sector público español como productor o suministrador de numerosos servicios, y la amplia red de regulaciones limitativas de la libre competencia en ciertos sectores y actividades profesionales.

2.3. Factores ligados a la política macroeconómica

Aunque no siempre resulta sencillo establecer una distinción precisa entre los obstáculos microeconómicos y macroeconómicos a la mejora de la competitividad, ya que la incidencia de las políticas macroeconómicas depende de cuál sea la estructura económica sobre la que actúan, esta distinción es importante en el caso español. A continuación, se identifican los principales canales a través de los que la política macroeconómica incide sobre la competitividad en nuestro país.

g) *La inadecuada combinación entre la política monetaria y la política fiscal.* Durante los últimos años, la política macroeconómica española se ha

caracterizado por el mantenimiento de una inadecuada combinación entre la política monetaria y la política fiscal, en un marco de insuficiente moderación salarial. Si bien es cierto que estos elementos venían coexistiendo con anterioridad al ingreso de la peseta en el mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo a mediados de 1989, fue precisamente a partir de entonces cuando se pusieron crecientemente de manifiesto los efectos nocivos y los peligros inherentes al mantenimiento de dicha orientación de la política macroeconómica.

En efecto, el compromiso de mantener la estabilidad de la peseta en el seno del Sistema Monetario Europeo hacía urgente reducir las presiones inflacionistas, con objeto de evitar un deterioro continuado de la competitividad exterior que pudiera comprometer eventualmente la estabilidad cambiaria. Sin embargo, no sólo se desaprovechó la ocasión para buscar una contribución más equilibrada de las distintas ramas de la política macroeconómica al logro de la estabilidad nominal, sino que se agravó la situación. En particular, la interrupción y posterior retroceso, a partir de 1988, de la política de reducción del déficit público llevada a cabo en años anteriores y la aceleración del crecimiento de los salarios desde 1989 hizo que recayera sobre la política monetaria la mayor parte de la responsabilidad en la lucha contra la inflación, precisamente en unos momentos en que aquélla debía salvaguardar, además, la estabilidad de la peseta.

Entre el verano de 1989 y el verano de 1992, esta peculiar orientación de la política macroeconómica española, en un entorno de progresiva apertura comercial de la economía española al exterior en cumplimiento de las cláusulas del Tratado de Adhesión a la Comunidad Europea, produjo varios efectos.

En primer lugar, unos tipos de interés nominales y reales muy elevados en comparación con otros países, como resultado de la combinación del carácter expansivo de la política fiscal y del carácter restrictivo de la política monetaria.

En segundo lugar, presiones alcistas sobre la peseta, que la situaron en el límite superior de la banda de fluctuación del Sistema Monetario Europeo como consecuencia de las fuertes entradas de capitales ligadas, en parte, al atractivo diferencial de tipos de interés ofrecido por nuestro país, en un entorno de confianza por parte de los mercados en el mantenimiento de la estabilidad cambiaria; confianza, que venía, a su vez, alimentada por los avances

registrados en el proceso de creación de la unión económica y monetaria.

Y, finalmente, la reactivación de las tensiones inflacionistas en los sectores de servicios a causa de las presiones de demanda agregada y de salarios, en contraste con la moderación observada en los precios de los bienes industriales.

La coexistencia de un ritmo de crecimiento de los precios en España superior al de nuestros principales competidores y la apreciación de la peseta ha llevado a nuestro país a registrar notables pérdidas de competitividad en estos últimos años y, como consecuencia, a presenciar cómo el déficit exterior aumentaba hasta situarse al nivel más elevado de todos los países comunitarios. La insostenibilidad de esta situación se hizo patente en los mercados a partir de las dudas suscitadas acerca de la ratificación del Tratado de Maastricht y, en última instancia, de la viabilidad del proyecto de unión económica y monetaria tras el referéndum danés en el mes de junio del pasado año, y especialmente en torno al referéndum francés.

En medio de una intensa y prolongada crisis cambiaria, la peseta ha registrado tres devaluaciones sucesivas desde septiembre del pasado año. Estas han permitido recuperar las pérdidas de competitividad habidas desde 1989 y han facilitado una reducción de los tipos de interés en nuestro país y una recomposición de los márgenes de beneficios de las empresas industriales. No obstante, es innegable que la economía española está expuesta al riesgo de que se reabra la brecha de competitividad si las recientes devaluaciones no se acompañan de medidas de política económica tendentes a contener las presiones inflacionistas.

h) *Fiscalidad e infraestructuras.* Se debe hacer mención, por último, a la importancia que tienen para la competitividad las prioridades establecidas por la política fiscal por lo que se refiere al tratamiento impositivo de las empresas y a la creación de infraestructuras. En este sentido, en España se mantiene actualmente una serie de normas en materia de imposición, deducciones y amortización del *stock* de capital, etc. que son numerosas y parcialmente contrapuestas, lo que tiende a crear confusión y, en última instancia, a penalizar la inversión productiva. Por otra parte, nuestro país cuenta con una dotación de infraestructuras sensiblemente inferior a la de otros países comunitarios, lo que repercute desfavorablemente sobre la productividad del sector privado y, en consecuencia, sobre la competitividad.

3. La contribución de la política económica española a la mejora de la competitividad

El objetivo prioritario de la política económica consiste en mejorar el potencial de crecimiento con el fin de elevar los niveles de vida y bienestar. Ahora bien, ello solamente resulta posible si se consigue aumentar con mayor rapidez la dotación de factores productivos —capital físico, capital humano y trabajo— y/o su productividad. Por tanto, dada la estrecha relación existente a largo plazo entre crecimiento, productividad y competitividad, es evidente la importancia que tiene fomentar la competitividad para conseguir el anterior objetivo. Pero, ¿a través de qué vías pueden las políticas macro y microeconómicas contribuir a la mejora de la competitividad?

En principio, la competitividad depende, en el largo plazo, de factores de carácter real, entre los que destaca el grado de eficiencia con que los mercados llevan a cabo las tareas de asignación de los recursos y la capacidad tecnológica y organizativa de las empresas. Es evidente, en consecuencia, que las políticas de carácter microeconómico encaminadas a mejorar las estructuras de los mercados y la capacidad productiva de las empresas juegan un papel determinante en el fomento de la competitividad.

Por lo que a la política macroeconómica se refiere, cabe hacer varias consideraciones. Por una parte, dado que la política macroeconómica regula, mediante la política monetaria, la evolución del nivel general de precios y del resto de variables nominales de la economía, la mejor aportación que dicha política puede hacer en el largo plazo al fomento de la competitividad consiste en garantizar el mantenimiento de un clima de estabilidad nominal que permita un funcionamiento eficiente y transparente del sistema de precios. Por otra parte, la política macroeconómica puede contribuir al fomento de la competitividad en el largo plazo mediante el establecimiento de una estrategia de política fiscal y presupuestaria que favorezca al ahorro y la inversión productiva en capital físico y humano, y que atraiga la inversión directa extranjera (8).

La política macroeconómica puede también incidir, en ciertos casos, en la evolución de la competitividad en el largo plazo a través de la corrección de los principales desequilibrios macroeconómicos en el corto y medio plazo cuando su corrección constituye una condición previa para que se produzca un «cambio de régimen» en el conjunto de la política económica. En particular, en el caso de

España, una contribución más decidida de las políticas monetarias y fiscales a la corrección de los desequilibrios macroeconómicos resulta imprescindible para satisfacer las condiciones de convergencia que regulan el acceso a la plena unión económica y monetaria. A su vez, dado que la pertenencia a esta unión no solamente entraña un cambio fundamental en el ámbito de las políticas monetarias y fiscales, sino también en las mismas estructuras y mecanismos de mercado, como consecuencia de la mayor integración comercial financiera que aquella hace posible, cabe esperar —y así lo sugieren estudios recientes— efectos no desdeñables sobre la competitividad y el crecimiento a largo plazo (9).

En fin, la política macroeconómica puede contribuir a la mejora de la competitividad no sólo en el corto plazo, sino también de forma duradera, reforzando, de este modo, los efectos favorables de las políticas microeconómicas y de reforma estructural. A continuación, se describe cuál puede ser la contribución de unas y otras políticas en el caso español.

3.1. Políticas monetarias y fiscales

La mejor contribución de la política macroeconómica española al fomento de la competitividad y el crecimiento consiste en orientarse hacia la corrección de los principales desequilibrios macroeconómicos, con objeto de conseguir un clima de estabilidad nominal; estabilidad nominal que tiene como contrapartida una evolución favorable de costes, precios y tipo de cambio, y que facilita el cumplimiento de las condiciones de convergencia establecidas en el Tratado de Maastricht para acceder a la plena unión económica y monetaria.

Para ello, se precisa reorientar el conjunto de la política macroeconómica, a fin de conseguir una *contribución más equilibrada de la política monetaria y de la política fiscal* a la lucha contra la inflación. En el corto y medio plazo, esto puede favorecer notablemente la evolución de la competitividad, reduciendo algunos de los obstáculos identificados en el epígrafe II.2 del presente trabajo. Concretamente, una reducción del elevado déficit público de carácter estructural facilitaría la disminución de los tipos de interés nominales y reales, lo que aliviaría los costes financieros de nuestras empresas y haría más atractivo acometer proyectos de inversión destinados a mejorar el *stock* de capital físico y tecnológico. A su vez, dado que una parte no desdeñable del gasto público tiende a incidir directamente sobre el sector

servicios, un mayor control del déficit a través del gasto contribuiría a reducir las tensiones de precios en dicho sector, lo que abarataría los costes de producción de las empresas que usan los servicios como *inputs* intermedios en el proceso productivo.

Un mayor equilibrio entre las contribuciones de las políticas monetaria y fiscal a la regulación del ritmo de crecimiento económico constituye también una pieza indispensable para conseguir un grado elevado de estabilidad nominal a largo plazo. En efecto, según pusieron de manifiesto Sargent y Wallace (1981), la combinación de una orientación restrictiva de la política monetaria y de una orientación expansiva de la política fiscal no es sostenible en la medida en que esta última conduce bien a un crecimiento explosivo de la deuda pública o bien a un abandono de la disciplina monetaria. En consecuencia, la reducción del déficit público estructural español resulta imprescindible para mantener la credibilidad anti-inflacionista de conjunto de la política macroeconómica.

El objetivo de sanear nuestras finanzas públicas puede verse favorecido mediante las siguientes medidas: controlar el creciente peso de las administraciones territoriales en el déficit global de las administraciones públicas; reforzar los medios legales y administrativos para reducir el elevado grado de evasión fiscal existente en nuestro país; suprimir las numerosas lagunas existentes en los mecanismos destinados a preservar la disciplina y el control presupuestario, y, en fin, acometer una reforma en profundidad de la Administración pública que incremente su eficiencia, eliminando no sólo aquellas partidas presupuestarias sin la debida justificación económica, sino también aquellas unidades administrativas de gasto, a todos los niveles, cuya función económica y social no resulte justificable.

Un paso adicional para reforzar el compromiso de la política macroeconómica —y, en particular, de la política monetaria— en la consecución de un grado adecuado de estabilidad nominal consiste en *reformular el Estatuto del Banco de España*, con objeto de otorgarle mayor autonomía respecto de los poderes políticos. En efecto, la estrecha relación observada habitualmente entre el grado de independencia de los bancos centrales y el éxito alcanzado en la lucha contra la inflación sugiere que la reforma de la constitución monetaria del banco emisor en nuestro país contribuiría favorablemente a este último objetivo. Por otra parte, merece también destacarse, con objeto de disipar posibles temores, que en aquellos países cuyos bancos centrales gozan

de una mayor independencia y en donde, por consiguiente, la política monetaria tiende a mostrarse menos sensible a las variaciones del ciclo económico, no se observa una mayor inestabilidad económica (esto es, una mayor variabilidad de la tasa de crecimiento). Finalmente, además de las razones anteriores, la concesión del Estatuto de Autonomía al Banco de España es una de las condiciones establecidas en el Tratado de Maastricht, que necesariamente deben satisfacerse con anterioridad al inicio de la plena unión económica y monetaria.

3.2. Políticas de reforma estructural

Según la descripción realizada en el epígrafe II.2, las notables imperfecciones y rigideces existentes en las estructuras de los mercados españoles constituyen un formidable obstáculo para obtener una evolución más favorable de la competitividad. En efecto, estas rigideces propician un crecimiento excesivo de los salarios y dificultan la movilidad geográfica, funcional y sectorial del empleo; confieren un sesgo inflacionista al comportamiento de los precios de los sectores que se mantienen al abrigo de la competencia, y limitan y encarecen las fuentes de financiación a largo plazo de las empresas.

Por todo ello, entre las políticas de reforma estructural que es preciso llevar a cabo destacan las siguientes:

En el *mercado de trabajo*, resulta primordial incrementar la sensibilidad de los salarios a las condiciones económicas, por lo que deberían adoptarse cuanto antes las medidas necesarias para mejorar el grado de movilidad funcional, geográfica y sectorial del empleo. En este sentido, las reformas que aparecen como más necesarias, y que vendrían a constituir el núcleo de la reforma del mercado de trabajo, son las siguientes: modificar las ordenanzas laborales; reformar el seguro de desempleo, a fin de incentivar la búsqueda de trabajo por parte de los parados; introducir iniciativas conjuntas por parte pública y privada para mejorar la competitividad de los trabajadores en paro mediante la formación y el reciclaje profesional; reducir los costes económicos y administrativos que vienen ligados a la extinción de los contratos de trabajo; reducir las contribuciones a la seguridad social y financiarlas parcialmente con cargo a otros ingresos (por ejemplo, el IVA) que resulten menos desfavorables para el proceso de creación de empleo, y potenciar los contratos a tiempo parcial y de aprendizaje, con objeto de aumentar la gama de posibilidades para obtener empleo.

Las reformas estructurales propuestas para el mercado de trabajo se deben acompañar de acuerdos entre los principales agentes económicos y sociales tendentes a moderar el crecimiento de los salarios, con objeto de hacerlos más sensibles a la evolución de la productividad. En particular, debemos ser conscientes de la imperiosa necesidad de adaptar el proceso de determinación salarial en nuestro país, relativamente centralizado y de ámbito nacional, a las exigencias de una economía más abierta y, por tanto, más competitiva.

En los *mercados de bienes y servicios*, es imprescindible aumentar los niveles de competencia en numerosos sectores que, hasta el momento, han venido gozando de una situación monopolista u oligopolista, con el fin de hacer más sensible el proceso de determinación de precios a las fuerzas del mercado. Para ello, cabe contemplar varias medidas: proceder a desregular numerosas actividades que actualmente permiten obtener cuasi-rentas o beneficios excesivos; reducir la presencia del sector público como productor o suministrador de servicios en aquellos campos (como telecomunicaciones, transportes, sanidad, educación, etc.) en los cuales el sector privado esté en condiciones de ofrecer similares servicios en condiciones satisfactorias, y reactivar de forma selectiva el proceso de privatizaciones iniciado en años precedentes, en los casos en los cuales resulte razonable esperar que dicho proceso sirva para favorecer una mayor competencia.

Por lo que se refiere al *sistema financiero*, se debería estudiar concienzudamente cuáles son las vías apropiadas para eliminar los obstáculos de carácter legal, institucional y económico que tienden a restringir la gama de fuentes de financiación disponibles a largo plazo para financiar los proyectos de inversión de nuestras empresas.

Las reformas anteriores, que necesariamente deben complementarse con la racionalización y modernización de la Administración pública española en línea con las necesidades de una economía más abierta y competitiva, constituyen la base para mejorar la competitividad y el crecimiento de la economía española de forma sostenida. No obstante, se debe señalar que junto a las políticas anteriores, dirigidas a reducir los obstáculos a la competitividad externos a la empresa, es preciso que nuestros empresarios adopten nuevos comportamientos y estrategias que les permitan reducir los obstáculos a la competitividad internos a la empresa, con objeto de hacer frente al reto que plantea la creciente apertura de la economía española al exterior.

CONCLUSIONES

El objetivo principal de este artículo ha sido el de hacer algunas consideraciones generales acerca del origen y las consecuencias macroeconómicas de los problemas de competitividad, y aplicarlas al caso español con el fin de identificar las vías a través de las cuales puede la política económica contribuir a la mejora de la competitividad. Entre las conclusiones obtenidas, destacan las siguientes:

1. Si bien es cierto que la competitividad es una variable compleja desde un punto de vista conceptual, y de difícil aproximación empírica, no obstante resulta útil para el análisis macroeconómico referirse a la competitividad como el precio relativo entre los bienes nacionales y los bienes extranjeros. Aunque existen dimensiones adicionales de la competitividad a la que se recoge en el precio relativo entre los bienes nacionales y extranjeros, este último sirve para poner claramente de relieve que la competitividad exterior de un país se ve favorecida, entre otras cosas, por la moderación de los salarios y otros costes productivos, y por los incrementos de la productividad.

2. Aunque no tiene por qué existir una relación estrecha entre competitividad y crecimiento económico en el corto plazo, especialmente cuando tienen lugar simultáneamente cambios estructurales importantes, las políticas económicas que favorecen el potencial de crecimiento de un país tienden a reflejarse, en el largo plazo, en mejoras de la competitividad.

3. La depreciación de la peseta que ha tenido lugar durante los últimos meses ha servido para compensar las pérdidas de competitividad exterior sufridas por nuestra economía en años precedentes. Sin embargo, actualmente existe el riesgo de que se abra la brecha de competitividad si no se consigue moderar de forma duradera la evolución de costes y precios. En este sentido, los principales obstáculos que impiden la mejora de la competitividad de la economía española son los siguientes: en primer lugar, los obstáculos internos a la empresa, entre los que destacan su tamaño insuficiente e ineficaz, su escasa capacidad tecnológica, y sus estructuras organizativas y estrategias inadecuadas; en segundo lugar, los elevados costes salariales, financieros y de servicios resultantes de los graves problemas estructurales existentes en el mercado de trabajo, en el mercado de capitales y en el mercado de servicios, y por último, los obstáculos ligados a la orientación seguida por la política macroeconómica española, que se ha venido caracterizando en estos

últimos años por una inadecuada combinación entre la política monetaria y la política fiscal.

4. Dado que la competitividad depende en el largo plazo de factores de carácter real, las políticas microeconómicas encaminadas a reformar las estructuras de nuestro mercado de trabajo, de los mercados de servicios y del mercado de capitales, a racionalizar el sector público, y a mejorar la capacidad productiva de las empresas españolas, juegan un papel determinante en el fomento de la competitividad.

Por su parte, la mejor contribución que puede hacer la política macroeconómica española al fomento de la competitividad y del crecimiento consiste en orientarse, de manera decidida y creíble, hacia la corrección de los principales desequilibrios, con objeto de conseguir un clima de estabilidad nominal; estabilidad nominal que tiene como contrapartida una evolución favorable de costes, precios y tipo de cambio, lo que constituye un requisito previo para reactivar el crecimiento de la producción y del empleo de forma sostenida, y facilita el cumplimiento de las condiciones de convergencia establecidas en el Tratado de Maastricht para acceder a la plena unión económica y monetaria.

En consecuencia, es preciso conseguir una contribución más equilibrada de los distintos instrumentos de política macroeconómica española a partir de los siguientes pilares básicos: el saneamiento de las finanzas públicas, y la reordenación de las prioridades impositivas y de gasto público hacia el fomento del ahorro y la inversión; la concesión del Estatuto de Autonomía al Banco de España, y la obtención de acuerdos que garanticen la moderación salarial de forma duradera.

NOTAS

(*) Las opiniones contenidas en este artículo son exclusivamente de su autor, y no necesariamente representan las de la institución a la que pertenece.

(1) Véanse, por ejemplo, Martín (1991) y Segura (1992).

(2) Para simplificar, se ha supuesto que los patrones de gasto son iguales en el país que en el exterior ($\lambda = \lambda^*$).

(3) El supuesto de la existencia de dos factores de producción –capital y trabajo– adoptado en este epígrafe se relaja en los siguientes.

(4) Véase, no obstante, el epígrafe II.3 del presente trabajo, que sugiere la posibilidad de efectos a largo plazo en caso de pertenecer a una unión monetaria.

(5) Por supuesto, siempre y cuando la expansión monetaria no haga peligrar el mantenimiento de la estabilidad cambiaria.

(6) En Albi (1992), se encuentran varias contribuciones sobre esta cuestión.

(7) La importancia de la estructura de los mercados de factores españoles en el marco de una economía más abierta se analiza con profundidad en Viñals (1992).

(8) Véanse las contribuciones contenidas en Federal Reserve Bank of Kansas City (1992).

(9) Véase, por ejemplo, Comisión Europea (1990).

REFERENCIAS

- ALBI, E. (1992), *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel.
- COMISION EUROPEA (1990), «One market, one money», *European Economy*, número 44, octubre.
- DOLADO, J., y J. VIÑALS (1992), «El déficit exterior español: sostenibilidad y objetivos en el proceso de transición a la unión económica y monetaria», *PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA*, n.º 52/53.
- EICHENGREEN, B., y Ch. WYPLOSZ (1993), «The unstable EMS» *CEPR Discussion Paper*, núm. 817, mayo.
- FEDERAL RESERVE BANK OF KANSAS CITY (1992), *Policies for long-run growth*.

FRANKEL, J. (1991), «Quantifying international capital mobility in the 1980's», en BERNHEIM, D., y J. SHOVEN (eds.), *National saving and economic performance*, NBER y Chicago University Press.

GUAL, J., TORRENS, L.I., y X. VIVES (1992), «El impacto de la integración económica española en los sectores industriales españoles. Análisis de sus determinantes», en VIÑALS, J. (ed.), *La economía española ante el mercado único europeo*, Alianza Editorial.

KRUGMAN, P. (1979), «A model of balance-of-payments crises», *Journal of Money, Credit and Banking*, 11.

MANKIW, E.; ROMER, D., y D. WEIL (1992), «A contribution to the empirics of economic growth», *Quarterly Journal of Economics*, 107.

MARTÍN, C. (1991), «La competitividad de la industria española», *Documento de Trabajo* 9108, Fundación Empresa Pública.

– (1992), «El comercio industrial español ante el mercado único europeo», en VIÑALS, J. (ed.), *La economía española ante el mercado único europeo*, Alianza.

MUSSA, M. (1985), «The theory of exchange rate determination», en BILSON, J. y R. MARSTON (eds.), *Exchange rate theory and practice*, NBER y University of Chicago Press.

OBSTFELD, M. (1986), «Rational and self-fulfilling balance-of-payments crises», *American Economic Review*, LXXVI.

PLOSSER, Ch. (1992), «The search for growth», en *Federal Reserve Bank of Kansas City*.

PORTES, R. (1993), «EMS and EMU after the fall», *The World Economy*, 16. Traducción española, «El SME y la UME después del desastre», en *Cuadernos de Información Económica*, n.º 74, mayo, Fundación FIES.

SALAS, V. (1992), «La empresa: un análisis económico frente a Europa», en ALBI, E. (ed.), *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel.

SARGENT Th., y N. WALLACE (1981), «Some unpleasant monetarist arithmetic», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, otoño.

SEGURA, J. (1992), «La competitividad industrial de la economía española», en ALBI, E. (ed.), *Europa y la competitividad de la economía española*, Ariel.

SOLOW, R. (1956), «A contribution to the theory of economic growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70.

VIÑALS, J. (ed.) (1992), *La economía española ante el mercado único europeo*, Alianza.