

Exportar o morir, un arduo dilema

El importante reto para países como España, Portugal y Grecia es aumentar de forma drástica su competitividad con respecto a otras economías de la eurozona para reducir la entrada de las importaciones"

EDWARD HUGH - Economista

LA VANGUARDIA, DINERO, 6.06.10

Según el último informe mensual de Markit Economics, el sector industrial español siguió gozando en mayo de un periodo de modesto crecimiento, aunque las nuevas empresas crecieron al ritmo más bajo desde el periodo de expansión y se produjo también un descenso en el ritmo de crecimiento de las nuevas empresas exportadoras. De modo más importante, las únicas señales positivas han estado relacionadas con los aumentos de la demanda por parte de Estados Unidos y los mercados emergentes. ¿Qué significa eso? Significa que el reciente crecimiento de la demanda de exportaciones españolas es en gran medida producto de la caída del valor del euro y que España, a pesar de la urgente necesidad de mejorar su comportamiento exportador, no consigue hacerlo en otros países miembros del Eurogrupo, a pesar de que esas economías han empezado a recuperarse con mucha más rapidez que la propia España.

¿Por qué este énfasis en las exportaciones? Básicamente porque la fuerte demanda interna que impulsó la economía a lo largo de la última década está ahora retrocediendo como resultado del intento por parte de hogares y empresas de reducir su nivel de deuda. El sector familiar español tiene un nivel de deuda muy por encima de la media de la eurozona: la deuda nacional asciende al 106% de los ingresos familiares, frente al 95% de la eurozona.

La deuda neta (deuda menos depósitos familiares) supone el 10% de los ingresos familiares en España, mientras que el sector familiar de la eurozona es un acreedor neto por valor del 9%. El desapalancamiento del sector hogares empezó a mediados del 2008 y lleva camino de continuar, lo que repercutirá inevitablemente en el crecimiento. Mientras tanto, la tasa de ahorro de los hogares españoles también ha aumentado de modo significativo (hasta casi el 19%, muy por encima del nivel de sus homólogos).

Yes probable que esta tasa siga siendo alta durante un tiempo, dado el elevado desempleo, la caída de la riqueza familiar y las restricciones financieras relacionadas con el servicio de la deuda. De modo que la corrección del endeudamiento excesivo evitará casi con seguridad un rebote del crecimiento superior al tendencial como el experimentado de forma típica en las recuperaciones posteriores a una recesión.

La situación del sector empresarial español no es muy diferente, puesto que los niveles de deuda bruta y neta son mucho más elevados que la media de la eurozona; y, si bien el desapalancamiento parece avanzar en el sector empresarial español más despacio que en el sector familiar, es difícil que veamos a la inversión satisfacer las necesidades de una demanda interior impulsora de la recuperación. En estas circunstancias, los únicos dos sectores económicos en los que cabría esperar un crecimiento son los del consumo público y el comercio. Sin embargo, el Estado está aplicando ahora una fuerte corrección fiscal del sector público y la demanda ya está cayendo, lo que deja a las exportaciones como único motor de la economía española.

Mientras tanto, España sigue presentando un déficit comercial y ello supone que no se ha detenido el deterioro de la carga de la deuda externa neta total. Hace poco, Fitch calculó que España tendría que alcanzar un superávit primario en cuenta corriente del 1,4% del PIB para estabilizar la posición deudora neta internacional. Estamos muy lejos de conseguir eso, puesto que el país registró a finales del 2009 un déficit primario en cuenta corriente del 2,6% del PIB. Y es 1,4% sería sólo para detener el declive. La reducción de la deuda exigirá lograr unos superávits mucho más grandes; y, si esa exigencia no debe comportar una caída muy drástica de los niveles de vida, la responsabilidad de conseguir ese objetivo tendrá que recaer en el crecimiento de la exportación y no sólo en la reducción de las importaciones.

Ahora bien, aquí asoma su fea cabeza el problema de competitividad al que se enfrenta la industria española; porque si bien la cuota de las exportaciones colocadas fuera de la eurozona dista mucho de ser insignificante (más del 40%), estas sólo constituyen menos del 10% del PIB total español. Así que apalancar toda la economía con el crecimiento de una proporción tan pequeña de la producción total va a ser muy difícil, por no decir imposible.

Algunas economías del norte de Europa, en cambio, tienen grandes cuotas de exportación fuera de la eurozona. En Alemania, por ejemplo, esas exportaciones suponen un 23% del PIB, y en los Países Bajos, un 26%. Los beneficios potenciales de la demanda externa son grandes, lo que plantea el peligro de que la caída del euro se convierta en otro factor más que amplíe las ya graves diferencias dentro de la eurozona por lo que hace al comportamiento del crecimiento económico y, con ello, se incrementen las tensiones políticas entre el norte y el sur.

¿Cuál es, pues, la solución? El importante reto para países como España, Portugal y Grecia es aumentar de forma drástica su competitividad con respecto a otras economías de la eurozona para reducir la penetración de las importaciones (y crear puestos de trabajo dentro de sus fronteras) y, al mismo tiempo, para aprovechar el mayor crecimiento generado en dichas economías (que puede beneficiarse considerablemente de la caída del euro).

Y es aquí donde cobra su importancia la propuesta de una sustancial reducción de los precios y los salarios (de en torno al 20%). Las reformas estructurales y las mejoras de la productividad pueden ser, claro está, de ayuda; pero no actuarán de una forma lo bastante rápida y radical para restaurar el crecimiento de la enfermiza economía española. Lo que necesitamos es un golpe de timón.

¿Cómo darlo?, preguntan muchos. De entrada, no hay que subestimar las dificultades, pero tampoco hay que subestimar los problemas que surgirán de modo inevitable si no logramos actuar. Y hay precedentes: entre el 2002 y el 2005, Alemania aplicó una importante mejora de la competitividad que supuso incrementar las horas de trabajo a cambio del mismo salario; y, como descubrieron los alemanes, a los trabajadores les resultó por lo general más fácil realizar horas extras que aceptar una reducción salarial directa. También puede ser de ayuda la conclusión de acuerdos salariales sensibles a los movimientos bajistas (y también alcistas) de los precios. Sin embargo, lo más importante de todo es la necesidad de alcanzar un amplio consenso nacional que implique tanto a empresarios como a sindicatos (hay quien ha hablado incluso de unos pactos de la Moncloa II), invocando el mismo espíritu con el que el país

vivió - casi sin derramamiento de sangre-una transición desde la dictadura hasta la democracia.

El reto es monumental, pero no menos que el coste de no actuar. La actual situación es insostenible, como puede verse cada día que pasa y sigue aumentando la envergadura de la deuda pública y privada. Alguien, y en alguna parte, tiene que dar. Tal como lo veo, solamente hay ahora dos posibilidades: o bien los países del sur emprenden sustanciales medidas para restaurar la competitividad (y no sólo reducir el déficit fiscal), o bien Alemania se verá obligada a regresar al marco, con todos los riesgos que eso supondría para el futuro de la integración política europea. Si queremos evitar ese desenlace, tenemos que actuar y, como ha dicho el FMI en su último informe, el tiempo es hoy de vital importancia.

*Macroeconomista con Nouriel Roubini. Miembro del Global EconMonitor

Traducción : Juan Gabriel López Guix