EL PAIS.es

TRIBUNA: EL COMERCIO MUNDIAL GUILLERMO DE LA DEHESA

Siete falacias sobre la globalización y la competitividad

El autor hace una reflexión sobre las relaciones comerciales internacionales y los avances en materia de liberalización de los mercados que se han producido en el mundo

Guillermo de la Dehesa es presidente del CEPR (Centre for Economic Policy Research) de Londres.
EL PAÍS - Economía - 29-12-2005

Recientes afirmaciones y argumentos proteccionistas sobre la competitividad y la globalización procedentes de líderes políticos, empresariales y sindicales, que considero parcial o totalmente falaces, leídas o escuchadas con motivo del fin de las cuotas textiles a la importación y de la necesaria reducción de la protección agrícola, me han dado pie para intentar advertir sobre su falta de base económica. Existen, a mi juicio, siete falacias al respecto:

- Primera. Creer que la competitividad de una economía está exclusivamente basada en los precios y costes relativos. Ésta es la concepción neoclásica de la teoría del comercio internacional, que todavía sigue vigente para las materias primas que se cotizan en bolsas internacionales como el petróleo, la bauxita, el maíz o la soja y para algunos productos homogeneos. Pero desde hace ya varias décadas la paradoja de Kaldor demostró que no existía un vínculo directo entre las mejoras de los precios y costes relativos de una economía y su competitividad en los mercados internacionales. Posteriormente, nuevas teorías (Krugman, Ethier, Helpman) han demostrado que existen otras formas para competir diferentes de los precios y más eficientes, sobre todo en los productos manufacturados heterogéneos pero también en algunos servicios, basadas en las economías de escala, la diferenciación del producto, la marca, la calidad, la innovación y la tecnología. Esta forma *imperfecta* de competir es todavía más importante entre economías que intercambian sus manufacturas en áreas de moneda única como el euro donde no pueden hacerse depreciaciones competitivas.

Finalmente, se distingue cada vez con mayor énfasis entre la *competitividad*

externa, basada exclusivamente en los resultados comerciales a corto plazo y la *competitividad global* (como hace la clasificación del World Economic Forum) estrechamente vinculada a la productividad, ya que esta es la que realmente determina la competitividad y la capacidad de crecimiento a largo plazo de una economía, así como la mejora de los salarios reales y el nivel de renta de sus ciudadanos.

- Segunda. Pensar que la competitividad es un concepto estático, cuando es siempre un proceso dinámico. Para seguir siendo competitivos, los países van discurriendo, de acuerdo con sus niveles de productividad e innovación, a lo largo de una cadena de valor creciente e interminable. Todos los países hoy desarrollados empezaron a competir explotando su ventaja de salarios y costes de producción bajos igual que hoy lo hacen otros países emergentes. Posteriormente, empezaron a aumentar su productividad y su capacidad competitiva con una mayor utilización de la educación, del capital, de la innovación o de nuevos descubrimientos tecnológicos para especializarse en productos cada vez más sofisticados, con mayor valor añadido y mayor margen y abandonar otras producciones no compatibles con sus niveles salariales.

Lo mismo está ocurriendo en los países emergentes. Hace todavía dos décadas la mayoría de las importaciones europeas de productos textiles, confección y calzado procedían de China, Taiwán y Corea. Hoy estos países ya exportan a Europa también ordenadores, chips, teléfonos móviles y automóviles y son Bangladesh, Vietnam, Indonesia o Filipinas los que exportan a Europa buena parte del calzado y la confección. Sin embargo, Italia, Francia y España siguen exportando competitivamente confección y calzado de alto precio sin problemas, gracias a su diseño, calidad y reconocimiento de su marca, no sólo porque se han colocado en un nivel competitivo más elevado en la cadena de valor, sino también porque compran o fabrican en países en desarrollo aquella parte de dichas manufacturas más intensiva en mano de obra menos cualificada.

- Tercera. Pensar que China, en las manufacturas, e India, en los servicios, van a poder dominar la exportación mundial de esos dos sectores indefinidamente porque tienen bajos salarios relativos y una tecnología razonable. La realidad no es así. Por un lado, si sus salarios son bajos es porque su productividad también lo es. Por lo tanto, conforme su productividad aumente, irán aumentando sus salarios y se irán apreciando su tipos de cambio reales hasta que tengan que especializarse en otros tipos de manufacturas y servicios de mayor valor añadido, dejando los actuales a otros países que están situados por debajo en esa cadena de valor universal. Por otro lado, no hay tampoco que olvidar que dos tercios de las importaciones de ambos países a Europa y a Estados Unidos, provienen de empresas de estos dos últimos establecidas en China, India y otros países en desarrollo. A pesar de ello, consideremos la hipótesis, contra toda evidencia empírica, de que China, que por ser todavía una dictadura, puede mantener durante muchos años, una parte de la población pobre en sus áreas rurales e interiores, como una "reserva permanente de mano de obra barata" mientras que

acumula más capital y desarrolla nuevas tecnologías, con lo que pudiera llegar a producir todas las manufacturas más baratas que los países desarrollados, es decir, que China tuviese una *ventaja absoluta* en la producción de todas ellas. Pues bien, ya nos enseñó David Ricardo hace ya dos siglos que, a pesar de tener una ventaja absoluta en todo, sólo se especializará, dentro de ella, en aquellos productos en los que tenga una mayor *ventaja comparativa* y un mayor margen, dejando el resto de su ventaja absoluta a otros países, incluidos los europeos.

- Cuarta. Tener la idea, cada vez más popular, de que todos los empleos de una economía compiten globalmente. Tampoco esto es así. Todos los países, incluso los más abiertos, tienen un sector productivo que produce bienes y servicios *comerciables* (es decir, que compiten con las exportaciones de otros países en los mercados internacionales y con las importaciones de otros países en su mercado interno) y, por otro lado, un sector de productivo que no produce *comerciables* y no compite con la producción de ningún otro país. Este último sector, está compuesto en su mayoría por los servicios.Dentro de estos hay algunos empleos (contabilidad, *call centers*, etc.) que pueden deslocalizarse a otros países con menores costes, pero de acuerdo con los estudios más recientes (McKinsey Global Institute) sólo el 11% del total de los servicios pueden suministrarse a distancia, desde el mismo país o desde el extranjero.

El empleo de otros servicios puede tener que competir con inmigrantes dentro de cada país, pero si la inmigración está bien controlada, corresponderán a empleos para los que no existe una oferta nacional. Por lo tanto, la mayoría de los servicios, no se exportan ni compiten con las importaciones del extranjero. Este sector *no comerciable* es mucho mayor en los países desarrollados que en los en desarrollo, luego los primeros están en promedio menos expuestos a la competencia internacional que los segundos, a pesar de ser los que más protestan.

- Quinta. Creer que la única forma en que los países desarrollados pueden competir es consiguiendo que la mayor parte de su fuerza laboral tenga que tener una titulación universitaria, especialmente en ciencias físicas, químicas o matemáticas. Esto no significa que dichos países no necesiten estas especialidades universitarias, que son necesarias para la innovación y el crecimiento. La realidad es que hoy la mayor parte de las demandas de empleos en los países desarrollados se concentra en servicios que no compiten internacionalmente. En los servicios sociales de educación, salud y asistencia social, en la administración de empresas y gobiernos, en la información y comunicación, en la seguridad, en el comercio al por menor, en la hostelería, en el servicio doméstico y la limpieza, en la construcción y en todo lo relacionado con la aplicación y difusión de nuevas tecnologías.

- Sexta. Pensar que la competencia internacional es un *juego de suma cero*, como si fuera entre dos empresas que compiten en el mismo sector en la que si

una gana mucha cuota de mercado la otra termina por desaparecer o es comprada por la primera y recortado su empleo y producción. Nada más lejos de la realidad. Si los países desarrollados siguen manteniendo un elevado proteccionismo frente a los emergentes para mantener unos pocos empleos en una agricultura ineficiente (en lugar de dedicarla al medio ambiente) o en producciones intensivas en mano de obra de baja calificación y bajos salarios, y además dejan de invertir en los países en desarrollo por el temor a perder empleos nacionales, impidiendo que estos países emergentes crezcan y se desarrollen, todos saldrán perdiendo.

Por un lado, los ciudadanos de los mismos países desarrollados son los que más pierden, ya que la protección de la competencia externa es un impuesto añadido a su consumo y una reducción de su renta disponible, sobre todo los de menor renta. Por otro, las empresas perderán sus mercados más importantes ya que en los próximos 50 años la población mundial va a aumentar en unos 3.100 millones de personas, cuya totalidad nacerá en los países en desarrollo, con lo que si estos mercados emergentes y más grandes crecen menos, su beneficio también será mucho menor. Los países en desarrollo, que no puedan exportar sus productos a los países desarrollados y que no reciban suficientes flujos de inversión directa extranjera, crecerán más lentamente y se verán forzados a una emigración masiva e incontrolada hacia los países ricos o a devenir más pobres lo que puede augurar un mundo futuro de violencia y quizá de guerra.

- Séptima. Creer que la globalización y la mayor competencia de los países de salarios bajos llevan inexorablemente a la paulatina reducción de los generosos Estados del bienestar de los países desarrollados. La evidencia empírica demuestra que países como Suecia, Finlandia, Dinamarca o Noruega se encuentran entre los países más competitivos del mundo y, sin embargo, mantienen también los estados de bienestar más generosos del mundo y son capaces de competir a pesar de que sus gobiernos absorben casi el 50% de su PIB. Lo que si augura que dichos Estados del bienestar pueden tener un futuro incierto es el creciente y rápido envejecimiento de su población, que podría hacer financieramente insostenibles sus sistemas de pensiones y de salud a largo plazo. Pero este hecho poco tiene que ver con la globalización y la competencia de los países de mejores costes laborales.

© El País S.L. | Prisacom S.A.