

**IDOE – Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Alcalá,
Nr. 47 Febrero 2012**

Prof. Dr. Juergen Donges

COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL: EL CASO ALEMÁN

El debate sobre el desarrollo alemán del momento actual genera muy diferentes reflexiones. El Profesor Donges en su Conferencia en la Universidad de Alcalá en el “Foro de Economía 2012” señala de forma acertada que el fuerte está en la Cultura del esfuerzo arraigada en la Sociedad. La creatividad empresarial y la disciplinaridad de las personas a aprender y trabajar constituyen un marco propicio para que se puedan alcanzar niveles sólidos de eficiencia y productividad...

Introducción

La economía alemana es, entre las cinco (cuatro) grandes economías de la Unión Europea (zona euro), la que muestra el mayor grado de integración en la división internacional del trabajo. Menciono cinco indicadores estructurales para ilustrarlo, a saber (Fuentes: Oficina Federal de Estadística, Deutsche Bundesbank):

- Primero, en términos de producción: la exportación de bienes y servicios tiene una aportación significativa al PIB (2010: 39% y 6,9%, respectivamente, un 45,9% en total).
- Segundo, en términos de empleo: siete de diez puestos de trabajo en la industria están vinculados directa e indirectamente a actividades de exportación.
- Tercero, en términos de comercio exterior: Alemania es el tercer país exportador del mundo, tras Estados Unidos y China (desde 1953 siempre ha figurado en el grupo de cabeza, liderándolo transitoriamente, por última vez en los años 2003-08). La cuota de mercado mundial en 2010 es del 8,3% (China 10,4%, Estados Unidos 8,4; España 1,6%). Al mismo tiempo, Alemania es el segundo país importador del mundo, tras Estados Unidos.
- Cuarto, en términos de *stock* de inversión internacional: el volumen de la inversión directa en el extranjero del sector empresarial alemán, cifrado por el Bundesbank en el orden de 1 billón de euros (350.000 millones en la zona euro), es hoy un 50% mayor que hace 10 años. Sólo Estados Unidos y el Reino Unido superan este registro. Por otro lado, la inversión directa extranjera en Alemania registra un total de unos 450.000 millones de euros (300.000 millones procedentes de otros países de la zona euro), un plus de 55%.
- Quinto, en términos de balanza de pagos: la balanza de comercio exterior es marcadamente superavitara (2010: 6,2% der PIB; desde 1952, en todos los años se registró un superávit comercial); la balanza por cuenta corriente también lo es (5,7% del PIB en 2010, habiendo sido deficitaria por última vez en 2000 y 2001 con un -1,8% y un -0,04% del PIB, respectivamente).

LOS SUPERÁVITS EXTERIORES, DIFERENTES CAUSAS

El que la balanza de pagos por cuenta corriente en Alemania arroje

cuantiosos superávits se presta, en términos de competitividad, a dos interpretaciones. La primera enfoca la especialización de la economía en las ventajas comparativas (según los modelos de Heckscher-Ohlin, Schumpeter y Krugman-Helpman).

Esta especialización se ha podido realizar de una forma más contundente que en otros países gracias tal vez a un ordenamiento de la economía – el de la economía de mercado, promulgado tras las reformas monetaria y económica de 1948 por Ludwig Erhard – que facilitaba una asignación eficiente de los recursos productivos. Desde la implementación de la Ley de la Competencia en 1957, el sector manufacturero ha operado, salvo excepciones contadas, bajo las fuerzas del mercado. La progresiva liberalización del comercio mundial en las rondas del GATT/OMC, con énfasis en los productos manufactureros, ha intensificado este mecanismo de la competencia, al igual que lo ha hecho la configuración del Mercado Único Europeo. En el sector de los servicios internacionalmente comercializables, la política nacional de desregulación aplicada en los años noventa ha liberado fuentes adicionales de ventajas comparativas en sectores llamados a desempeñar un papel importante en la economía globalizada (telecomunicaciones, transporte, seguros).

La segunda interpretación del superávit exterior alemán deriva de la ecuación macroeconómica del PIB y enfoca el excedente del ahorro interno sobre la inversión interna en capital fijo. La tasa de ahorro de los alemanes es tradicionalmente elevada (alrededor del 10% de la renta disponible de las familias). Viene determinada por el deseo de prever contra las vicisitudes de la vida (paro, enfermedad) y de poder mantener el nivel de consumo habitual en edad avanzada con independencia de la pensión recibida. En vista del cambio demográfico (disminución y envejecimiento de la población), la sociedad alemana seguirá manteniendo elevada la tasa del ahorro. La cuota de inversión neta en capital fijo, por el contrario, ha sido en algunos años una de las más bajas de los países de la OECD y muy inferior a la tasa de ahorro de las familias. El entorno macro y microeconómico no era el adecuado para una mayor actividad inversora por parte de las empresas en Alemania; muchas optaron por invertir en el extranjero.

El excedente del ahorro fluye al extranjero y se convierte allí en una mayor capacidad de compra de productos de importación, también aquellos procedentes de Alemania (‘teorema de Böhm-Bawerk’). En principio y con arreglo a la ‘ley de la eficiencia marginal decreciente de la inversión en

**IDOE – Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Alcalá,
Nr. 47 Febrero 2012**

capital es normal que un país altamente desarrollado como Alemania sea un exportador neto de capitales. Estudios econométricos (de la OCDE y otros) muestran una correlación positiva entre el PIB per cápita y el saldo de la balanza por cuenta corriente: éste tiende a registrar superávits a partir de unos niveles económicos comparativamente elevados. Pero no sabemos a ciencia cierta, cuál sería el superávit óptimo. Por eso, las propuestas políticas de imponer un techo a los superávits (y déficits), que figuran en la agenda del G-20 (¿el 4% del PIB?, como exige el secretario del Tesoro estadounidense, Timothy Geithner), pecan de arbitrariedad.

Visto desde la teoría económica, un superávit o déficit exterior no es ni bueno, ni malo como tal. Todo depende del uso económico que se haga de los capitales: Si los capitales fluyen hacia actividades productivas, como suele ser el caso de las inversiones directas extranjeras, el llamado desequilibrio exterior (y macroeconómico) quedaría reducido a una mera partida estadística en la balanza de pagos. Si, por el contrario, los flujos de capitales son de carácter especulativo o consuntivo, como puede ocurrir con inversiones internacionales en activos financieros o inmobiliarios, el resultado sería que la exportación neta de capitales estaría sobredimensionada. Habría una distorsión en la asignación de los factores y con ello una pérdida de eficiencia en todos los países, no sólo en el país exportador. Un ejemplo ilustrativo es la burbuja inmobiliaria en España hasta 2007, en la que se absorbió mucho capital alemán (y de otros países). Han sido inversiones de carácter consuntivo (‘vivienda en Mallorca’) y muy cuestionables en términos de competitividad internacional de la economía, tanto para Alemania (pérdida de potencial productivo) como para España (ralentización del proceso de convergencia real).

Sea como fuere, la evolución de la inversión en capital fijo se ha normalizado recientemente en Alemania. Las tasas de crecimiento en 2010 (10,5% en términos reales) y 2011 (8,3%) han sido notables (Fuente: Oficina Federal de Estadística). A ello ha contribuido una mejora del entorno gracias a (i) una menor fiscalidad de los beneficios empresariales, (ii) una mayor flexibilidad en el mercado de trabajo como consecuencia de las reformas estructurales adoptadas y (iii) una reducción de la burocracia administrativa.

CÓMO LAS EMPRESAS ASUMEN EL RETO DE LA

COMPETITIVIDAD

Alemania ofrece dos lecciones respecto de cómo labrarse una competitividad sostenida en el mercado de los bienes y servicios.

La primera lección es que las empresas tienen que (i) controlar los costes laborales, (ii) afianzar la productividad y (iii) comprometerse con la innovación en procesos y productos así como en formas modernas de gestión, financiación y negocio

- *La moderación salarial que se ha practicado en consenso con los sindicatos durante los últimos años ha supuesto un importante soporte a la competitividad internacional: en la industria, los costes laborales por hora trabajada han aumentado menos que la productividad por hora trabajada, por*

lo que los costes laborales unitarios en el sector disminuyeron, mientras que en otros países, incluida España, subieron significativamente. Calificar esto de ‘competencia desleal’ (Krugman), incluso hablar de una política de ‘empobrecer al vecino’ (*beggar-thy-neighbour-policy*) en alusión a las devaluaciones competitivas que efectuaron numerosos países tras la Gran Depresión 1929-31, me parece impropio. Estudios econométricos (de la OCDE y otros) Gran Depresión 1929-31, me parece impropio. Alemania no practica ‘dumping’ salarial alguno; la hora de trabajo en la industria manufacturera costaba en 2010 en promedio 34,34 euros, según cálculos del Instituto de la Economía Alemana (en Alemania Occidental 36,28 euros), lo cual es uno de los niveles más altos en la UE y el segundo más alto en la zona euro (tras Bélgica y Francia; España: 21,58 euros).

- Con un buen criterio de sensatez, los salarios en Alemania no se indican automáticamente respecto a la inflación, ni directamente (por ley), ni indirectamente (mediante cláusulas de salvaguarda en los convenios colectivos, como en España). A juzgar por la evidencia empírica disponible, la indexación salarial debilita la posición competitiva de las empresas, en vez de reforzarla. Además, puede convertir repuntes inflacionarios transitorios en permanentes (‘efectos de segunda ronda’) y alimentar así un sesgo inflacionista en la economía, lo cual también afecta negativamente la competitividad internacional.
- *Dentro de la estrategia de control de los costes laborales las empresas alemanas han aplicado los ajustes de plantillas que consideraban necesarios ante los cambios de demanda y la creciente competencia globalizada.* También era y es normal diversificar la producción hacia el exterior (vía el ‘outsourcing’ o el ‘offshoring’, es decir, la ‘deslocalización’ como lo llaman algunos peyorativamente). El objetivo es optimizar diferenciales de costes y regulaciones laborales (aparte de diferencias en la presión fiscal). Más del 20% de las inversiones directas alemanas en el extranjero (en buena parte en Europa del Este) se realizan con esta finalidad, según estima el Instituto de la Economía Alemana. La cuota de productos importados (piezas y componentes de todo tipo) en el valor de la exportación del sector manufacturero alemán está, como calcula la Federación de la Industria Alemana (BDI), en el orden del 45%; hace veinte años, era un 25%. España forma parte de esta estrategia sobre todo en el sector del automóvil (Volkswagen, Pamplona). Como resulta que las estadísticas de comercio exterior contabilizan como exportación el valor del producto final, la exportación alemana originada en Alemania aparece mayor de lo que realmente es (por ejemplo, el Porsche Cayenne se fabrica en un 80% en la factoría de Bratislava/Eslovaquia, ¿un producto alemán, como creen sus compradores, también los españoles?).

**IDOE – Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Alcalá,
Nr. 47 Febrero 2012**

- *La clave para la productividad es la formación profesional de las personas, sobre todo los jóvenes (aprendizaje). En Alemania, tienen una larga tradición los programas de aprendizaje formalizados en las empresas, junto con estudios en escuelas especializadas, de 2 a 3 años de duración y para 94 oficios (en alemán: ‘System der dualen Berufsausbildung’).* Estos programas constituyen la principal fuente del aprovisionamiento de la industria con mano de obra cualificada. Sin ella, las empresas del metal, del automóvil y de la electricidad no podrían desarrollar la capacidad competitiva que tienen.
- En cuanto a las actividades I+D, las empresas alemanas y muy especialmente las medianas les asignan de forma continuada importantes recursos financieros y de personal, también con ayudas estatales (normalmente en forma de desgravaciones fiscales). El ratio de I+D sobre el volumen de facturación de la industria varía entre el 4% y el 6% al año, según estimaciones del sector.

Esto nos lleva a la segunda lección: para tener un sector exportador potente, como lo tiene Alemania, las empresas tienen que manejar otros parámetros que no sea sólo el precio de venta.

- Las empresas alemanas saben que no pueden competir con China y otras economías emergentes a base de precios, dados el bajísimo coste de la mano de obra en estos países. Por ello, no están especializadas en productos simples y masificados, sino en bienes y servicios con fuertes componentes tecnológicos, importantes contenidos ecológicos (‘verdes’), altos niveles de calidad e intensivos servicios posventa que satisfagan y fidelicen a los clientes – todo lo cual son ingredientes indispensables para crear incluso un ‘poder de marca’, más allá del conocido *Made in Germany*. Con estos credenciales, la empresa alemana no sólo exporta productos a otros países, sino también invierte directamente en el extranjero para crear nuevos mercados a través de la fabricación *in situ* (un 35% de las inversiones directas tuvieron esta finalidad en 2011) y para fortalecer las redes de venta y de atención al cliente (43%; Fuente: estimaciones del Instituto de la Economía Alemana).
- Gracias al empeño de I+D+i, la elasticidad-renta de la demanda exterior de productos alemanes es netamente superior a la unidad, mientras que la elasticidad-precio es muy baja, como revelan estudios econométricos de diversos analistas y del Bundesbank. Por consiguiente, lo que determina la evolución de las exportaciones alemanas, a diferencia de la de otros países (incluidas las españolas), es en primer lugar el crecimiento de la economía mundial y no el tipo de cambio del euro. Este crecimiento se traduce en un intensa demanda de bienes de equipo (maquinaria, electrónica), de tecnología médica y sanitaria, de productos químicos y farmacéuticos y de material de transporte

(sobre todo automóviles y trenes de alta velocidad), que predominan en la cesta alemana de exportaciones (casi el 80% del total en 2011). Por eso, las exportaciones de bienes y servicios cayeron en 2009 un 13,6% en términos reales, al retroceder la producción global y el comercio mundial, mientras que en 2010 y 2011, con una economía mundial en auge, la exportación alemana ha vuelto a registrar aumentos notables (13,7% en 2010 y 8,2% en 2011). Fuente: Oficina Federal de Estadística. Para 2012, las previsiones apuntan a una expansión bastante ralentizada (en torno al 2%, según el Ministerio Federal de Economía y Tecnología) debido a que el crecimiento de la economía mundial probablemente se debilitará notablemente.

- Por consiguiente, el argumento tan en boga que atribuye la expansión de la exportación alemana a la depreciación del euro en los últimos tiempos (desde que cotizara a casi 1,60 euros por dólar en julio de 2008, un 25% más que ahora) es débil. Pierde toda validez cuando hablamos de las exportaciones energía para la industria (y los hogares).

COMPETITIVIDAD LOCACIONAL, CON CLAROSCUROS

La otra cara de la competitividad internacional es la competitividad de una economía en su conjunto, la llamada competitividad locacional. Es el concepto que ha marcado el ‘Pacto por el Euro Plus’, aprobado por el Consejo Europeo de Jefes de Estado y de Gobierno en la cumbre de marzo de 2011 con el fin de elevar el potencial de crecimiento de las economías europeas y de crear una perspectiva positiva de salida de la crisis de la deuda soberana dentro de la unión monetaria.

La globalización junto con el despliegue de las tecnologías de la información y comunicación han intensificado la pugna entre los distintos países de la zona euro (y la UE) y el resto del mundo por captar los factores de producción que son internacionalmente movibles, en particular capitales (ahorros) y personal cualificado (cerebros). La capacidad de competir como economía nacional en el mercado de los factores productivos es otra cosa que la de competir como empresa en los mercados de bienes y servicios. Ahora el protagonismo le corresponde a los gobiernos.

La clave para la fortaleza locacional está en disponer de (i) un entorno favorable para la investigación, desarrollo e innovación, (ii) de unas buenas infraestructuras económicas y (iii) de llevar a cabo las reformas estructurales necesarias.

En Alemania, los recursos asignados a la investigación básica y aplicada ascendieron en 2009 (último dato oficial disponible) a 67.000 millones de euros, equivalente al 2,8% del PIB. Alemania se sitúa, por lo tanto, cerca al objetivo establecido por la UE, que es el 3% (en España está en el orden del 1%). Unas dos terceras partes corresponden a la investigación realizada en el sector empresarial. La evaluación de la innovación por parte de la sociedad es ambivalente. Por un lado, es muy positiva en cuanto a determinados bienes de consumo duradero (automóviles, electrónica), tecnología sanitaria y medios ecológicos se refiere. Por otro, es escéptica hasta negativa con respecto a

**IDOE – Instituto de Dirección y Organización de Empresas, Universidad de Alcalá,
Nr. 47 Febrero 2012**

proyectos considerados de tecnología-riesgo (la genética, por ejemplo) o incompatibles con criterios de la ética (como las células madre obtenidas de embriones humanos). En una reciente encuesta sobre el atractivo locacional de Alemania para empresas innovadoras, realizada por la Iniciativa Nueva Economía Social de Mercado, Alemania figura entre 27 países industriales en el puesto 6 (tras Finlandia, Suiza, Corea del Sur, Dinamarca y Canadá).

La red de infraestructuras es comparativamente buena e irradia efectos positivos sobre la actividad empresarial, incluida la de exportación. Pero hay también imponderabilidades. Por ejemplo, las infraestructuras eléctricas podrían convertirse en un cuello de botella. Pues el giro radical del Gobierno Federal en la política energética, efectuado en junio del año pasado tras el grave accidente nuclear en la central japonesa de Fukushima con el abandono de la energía nuclear en Alemania y la transición hacia las energías renovables, pone a corto y medio plazo – hasta que se hayan construido nuevos tendidos de alta tensión que transporten y distribuyan adecuadamente la futura energía - en tela de juicio la seguridad del aprovisionamiento de energía para la industria (y los hogares).

En cuanto a las reformas estructurales, se han iniciado en 2003/04 en virtud de la célebre ‘Agenda 2010’ del entonces canciller socialdemócrata Gerhard Schröder. *Las profundas reformas, consensuadas con el principal partido de la oposición, el democristiano de Angela Merkel, afectaron en primera línea al mercado de trabajo, las diferentes ramas de la Seguridad Social y al sistema tributario, especialmente la imposición efectiva de las empresas.* Respecto de estos factores locacionales, Alemania ha consolidado su competitividad. La economía se ha hecho más flexible, lo cual se manifiesta en cuatro frentes: (i) El nivel de desempleo ha experimentado una reducción sostenida (hasta actualmente el 7% de la población activa); apenas había aumentado durante la recesión de 2009 (cuando el PIB retrocedió en -5,1%). (ii) La afluencia de inversiones directas extranjeras se ha acelerado en los últimos años. (iii) El potencial de crecimiento de la economía evoluciona en una senda alcista (2011: 1,2%). (iv) La solvencia del país en los mercados financieros internacionales es impecable hasta el punto de que las letras del Tesoro *Bund* marcan el tipo de referencia para las primas de riesgo de los socios en la zona euro; recientemente se colocaron los bonos alemanes a tipo de interés cero (a corto plazo incluso negativo), como reflejo de la ‘búsqueda de seguridad y confianza’ por parte de los inversores financieros.

El World Economic Forum, en su Informe 2011-2012 sobre la competitividad internacional de 142 países, coloca a Alemania en el puesto 6 que es el segundo entre los países de la zona euro (tras Finlandia) y el tercero en la UE (Suecia es el primero, y tercero del *ranking* total); España figura en el puesto 36 (que equivale al 10 en la zona euro). Aún teniendo en cuenta las debilidades metodológicas de estos estudios (por los criterios de opinión que

contienen), el contenido de información es significativo por cuanto pone de relieve la percepción del sector empresarial sobre la calidad de una localización industrial o de servicios (sea acertada o no), que es la que determina las decisiones de inversiones privadas en capital fijo.

Un punto de futura debilidad competitiva sería en la economía alemana deriva de la insuficiente dotación de capital humano en campos centrales para la investigación básica y para la innovación en altas tecnologías. En cuatro asignaturas, Alemania cojea: matemáticas, informática, ciencias naturales e ingeniería (las asignaturas MINT, en jerga alemana). La brecha actual entre la demanda de especialistas en estas materias y la oferta se estima en casi 120.000 personas; la necesidad futura de especialistas adicionales, en 100.000 al año (Fuente: Instituto de la Economía Alemana). En una parte se puede reducir esta brecha atrayendo profesionales del extranjero; pero resulta difícil, dada la preferencia manifiesta de los emigrantes potenciales por otros destinos, en primera línea Estados Unidos, Canadá, el Reino Unido y Australia (todos de habla inglesa; para muchos, Alemania tiene una desventaja comparativa, que es el idioma).

Por consiguiente, hay un gran reto para la política de educación en este país, que tiene que incentivar a los jóvenes que acuden a las universidades a que opten más que en años recientes por estudiar carreras en las asignaturas mencionadas.

OBSERVACIONES FINALES

A modo de conclusión decir que en Alemania no es todo oro lo que reluce. Pero una apreciable competitividad internacional, la hay. El fuerte está en la cultura del esfuerzo arraigada en la sociedad. La creatividad empresarial y la disponibilidad de las personas a aprender y trabajar constituyen un marco propicio para que se puedan alcanzar niveles sólidos de eficiencia y productividad y, por ende, un grado de competitividad que permita un crecimiento económico sostenible a medio y largo plazo en el entorno de la globalización de los mercados.

El caso alemán tiene una relevancia específica para los países europeos con problemas de deuda soberana. Por muchos apoyos financieros que éstos reciban directamente (Fondo de rescate) o de forma indirecta (BCE), los países sólo se recuperarán realmente si el objetivo de la competitividad se convierte en irrenunciable y prioritario para los gobiernos, las empresas y la sociedad civil en general.



Prof. Juergen B. Donges

Es Catedrático Emérito de Ciencias Económicas de la Universidad de Colonia (Alemania) y Senior Fellow del Cologne Institute for Economic Policy. Desde 1969 hasta 1989 ha trabajado como investigador económico en el Kiel Institute for the World Economy, donde dirigió diversos departamentos y del que fue vicepresidente durante los últimos seis años. Ha sido Presidente del Consejo alemán de Expertos Económicos y de la Comisión gubernamental para la Desregulación de la Economía. Ostenta cargos de asesor económico en diferentes instituciones académicas alemanas, españolas y de otros países. Además es miembro del Consejo de Vigilancia de diferentes empresas. Tiene una amplia lista de publicaciones científicas sobre la economía internacional y las políticas macro y microeconómicas.

Esta publicación se encuentra en: <http://dspace.uah.es/dspace/handle/10017/2414>.

EDITA: © INSTITUTO DE DIRECCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS (IDOE) Universidad de Alcalá

Dirección: Pl. de la Victoria, 2. 28802 Alcalá de Henares (Madrid) (ESPAÑA) – Tel.: +34 91 8854200 – Fax.: +34 91 8855157 –

Web: <http://www.idoe.uah.es> – E-mail: echevarria.uah@terra.es / idoe@uah.es

CONSEJO DE REDACCIÓN: Prof. Dr. Santiago García Echevarría / Prof. Dr. M^a Teresa del Val Núñez / Prof. Dr. Eugenio M. Recio Figueiras

SNN: 1887-0295 Depósito Legal: M-43532-2006

IMPRIME: Digital Color 2000, SL – P^o de la Estación, 7. 28807 Alcalá de Henares (Madrid)