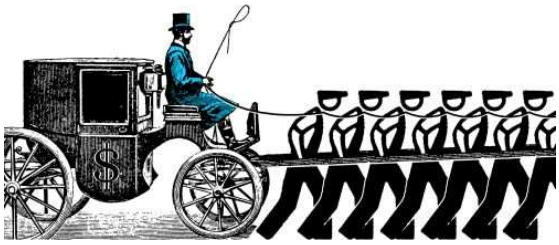
Público

SALARIOS Y COMPETITIVIDAD (PARTE I)



Vicenç Navarro

23 de febrero de 2012

Una postura sostenida por las élites gobernantes de la Unión Europea (UE), tales como el Consejo Europeo liderado por el binomio Merkel-Sarkozy, la Comisión Europea y el Banco Central Europeo, así como por los partidos conservadores que hoy gobiernan la mayoría de países del tal comunidad, es que los estados periféricos de la eurozona deben su estancamiento económico a un excesivo crecimiento de los salarios que ha convertido a sus economías en poco competitivas. Esta postura subraya, pues, que a no ser que estos países reduzcan sus salarios, no podrán salir de la Gran Recesión en la que se encuentran.

Respondiendo a esta postura, el Gobierno Rajoy ha impuesto (utilizo la expresión "impuesto", pues dichas medidas no estaban en su programa electoral) la reforma laboral más agresiva que haya existido en España en su periodo democrático, que tiene como objetivo reducir los salarios a base de intervenciones que intentan debilitar al mundo del trabajo; como son la facilitación del despido

(que inevitablemente aumentará el desempleo), la descentralización y debilitamiento de los convenios colectivos y el debilitamiento muy marcado de la protección social (con reducción muy acentuada de derechos laborales y sociales que la clase trabajadora y otros sectores de las clases populares habían adquirido). Los recortes en gasto público social, con reducción de las transferencias, como las pensiones, así como del gasto en los servicios del Estado del bienestar, tienen también como objetivo debilitar al mundo del trabajo, diluyendo la universalidad de tales servicios, convirtiéndolos en servicios de beneficencia, de tipo asistencial. Hoy, las clases populares en España están sometidas al ataque más frontal que hayan experimentado en el periodo democrático, bajo el pretexto de aumentar la competitividad.

Tal postura ignora deliberadamente la evidencia científica que muestra el error y/o la falsedad de cada uno de sus postulados. Veamos los datos. En primer lugar, no es cierto que los salarios reales (a diferencia de los nominales) hayan crecido más que, por ejemplo, los salarios alemanes. El economista David Lizoain ha señalado en un artículo publicado en Social Europe Journal (The ECB's Housing Omisión, 16-02-12) que Eurostat, la agencia de datos de la UE, no incluye en su cálculo de la inflación de los países miembros de tal comunidad la evolución del precio de la vivienda (uno de los artículos más importantes de consumo en nuestro país, acentuado todavía más en el periodo de la burbuja inmobiliaria), con lo cual los datos comparativos salariales han subestimado espectacularmente la inflación existente en España. Incluyendo la vivienda (para todos los países de la UE), resultaría que el salario real español (que mide la capacidad adquisitiva del trabajador) ha ido descendiendo en lugar de ir aumentando, como aparece erróneamente en los datos oficiales, incrementándose todavía más la diferencia con el salario real alemán (y el salario promedio de la Eurozona).

Otra falsedad de tal postura es asumir que el precio de los productos que se exportan es la variable determinante del éxito de las exportaciones. En realidad, el caso alemán es el mejor ejemplo de la falsedad de dicho supuesto. La variabilidad de los precios de exportación en Alemania tiene escaso impacto en el éxito de sus exportaciones. Juan Torres, en un artículo publicado en su blog Ganas de escribir titulado "¿Hace falta bajar salarios para que España sea competitiva?", muestra, en base a un estudio internacional sobre competitividad (de Natixis), que esta no depende primordialmente de los precios ni de los salarios, sino de otros factores relacionados con el tipo de productos exportados. Las exportaciones españolas basadas en tecnología media y media alta, y en otras de tecnología baja (agrícola, pesquero, bebidas, tabaco, textil y calzado), tienen una marca diferencial de calidad que explican su éxito por vías diferentes al precio. Ello explica el mantenimiento –e incluso el aumento– de las exportaciones en los últimos años, desde 1999 a 2011 (para profundizar en este punto, ver mi artículo "¿Necesita España un látigo para salir de la crisis?").

Es importante señalar que, aunque los precios fueran las variables determinantes del nivel de exportaciones, los salarios no son los únicos determinantes de los precios. Cuando se vende un producto, el dinero que se ingresa va en parte a pagar los salarios, pero por otra parte engrosa los beneficios (un coste de producción que ha ido creciendo de una manera muy marcada). En el argumento que da el Gobierno de Rajoy de que hay que disminuir los salarios para reducir los precios, deliberadamente se ignora que siguiendo el mismo razonamiento debieran reducirse los beneficios, que son también determinantes en la configuración de los precios. Esta alternativa es sistemáticamente excluida, lo cual muestra con mayor claridad la falsedad de su postura: no es aumentar la competitividad, sino aumentar los beneficios empresariales lo que se intenta conseguir con

tales reformas, acentuando todavía más lo que ha estado ocurriendo estos años. Las rentas empresariales (los beneficios) han superado este año por primera vez a las rentas salariales en España. Esto es lo que se llama (aunque nadie lo dice) la brutal lucha de clases unilateral que la banca y la gran patronal, a través de su influencia en el Estado, están imponiendo en España, causando además de un enorme dolor (totalmente innecesario), un desastre económico, pues la reducción de los salarios determinará todavía más un descenso de la demanda, causa de la Gran Recesión, en vías de ser la Gran Depresión. Y si no se lo creen, esperen y lo verán. En realidad, para grandes sectores de la población, la Gran Depresión ya está aquí.