

Público

EL ATAQUE FRONTAL AL MUNDO DEL TRABAJO

Vicenç Navarro

Catedrático de Políticas Públicas. Universidad Pompeu Fabra, y

Profesor de Public Policy. The Johns Hopkins University

10 de junio de 2014

Una de las constantes cantinelas del pensamiento neoliberal promovido por la Troika y por sus aliados –los gobiernos conservadores, neoliberales y socioliberales de la Unión Europea- es que hay que bajar los salarios a fin de aumentar las exportaciones y así salir de la crisis. Como es de esperar, los mayores medios de difusión reproducen este mensaje miles de veces, en su campaña orientada a crear una opinión popular favorable a estas políticas. La Comisión Europea, una vez más, ha publicado una serie de propuestas, señalando la importancia de que bajen los salarios. Algo semejante ha ocurrido con el Fondo Monetario Internacional y sus recomendaciones para salir de la crisis. Constantemente se acentúa que los salarios, y muy en particular los salarios de los países periféricos de la Eurozona (GIPS, Grecia, Irlanda, Portugal y España-

Spain) han estado subiendo demasiado, lo cual ha causado o contribuido a que estos países tengan las grandes dificultades que presentan.

Por supuesto, tanto el Banco Central Europeo como el Banco de España, así como la patronal bancaria, han enfatizado también que los salarios son demasiado altos, dificultando la recuperación económica. Para complementar esta lista, las grandes empresas del IBEX-35 también han añadido su voz a este coro, instruyendo a los sucesivos gobiernos españoles para que hagan algo para forzar este descenso salarial. Y los gobiernos Zapatero y Rajoy (este último con más intensidad que el primero) han estado siguiendo estas instrucciones (que no estaban en sus programas electorales, como tampoco estaban los recortes de gasto público), aprobando tres reformas laborales cuyo principal objetivo (nunca explicitado) era precisamente reducir los salarios. Y lo han conseguido.

¿Han estado los salarios subiendo demasiado?

Para que pueda sostenerse esta postura de que los salarios han crecido demasiado, hay que analizar cómo estos evolucionan en relación a la productividad. Si esta última crece menos lentamente de lo que crecen los salarios, entonces la economía de un país puede tener un problema. Pero si observamos los datos (lo que raramente

se hace) se puede ver que en todos los países de la Unión Europea la productividad, durante el periodo de la crisis iniciada en 2008, ha crecido más (y en España mucho más) que los salarios. Los únicos países en los que los salarios han crecido más que la productividad han sido Alemania (sí, Alemania), Francia y Bulgaria, tal como documenta Ronald Janssen en su artículo "European Wage Depression Since 1999", *Social Europe Journal*, (30.05.14). Como promedio, en la Unión Europea, la productividad ha crecido un 4,3% durante este periodo, mientras que los salarios han subido solo un 2,4%. En realidad, en España los salarios han descendido, siendo de los pocos países en los que ello ha ocurrido. La gran mayoría han visto incrementar los salarios, aunque menos que la productividad.

Pero lo que es interesante subrayar es que lo mismo ha ido ocurriendo en la mayoría de países de la Unión Europea durante el periodo anterior al inicio de la crisis, es decir, durante el periodo 1999-2008. Como promedio, la productividad creció en la UE un 13% durante este periodo, mientras que los salarios crecieron solo un 8%. En Alemania, los salarios en 2008 eran un 2% más bajos que los existentes en 1999. En este país, la diferencia entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento salarial durante el periodo 1999-2008 fue de 9 puntos porcentuales. En España, fue de 15 puntos porcentuales, en Grecia de 27 y en Polonia de 40.

Mientras, la Comisión Europea continúa insistiendo en que los salarios son demasiado altos. En Bélgica, Luxemburgo e Italia se está intentando que en los convenios colectivos no se tenga en cuenta la evolución de la inflación para ajustar los salarios. En Francia y Eslovenia, la Comisión está insistiendo en que el salario mínimo es demasiado alto. En España, la Comisión Europea, mientras aplaude las medidas tomadas por el gobierno Rajoy (uno de los gobiernos más hostiles a los sindicatos, con las reformas laborales, fiscales y económicas que más han favorecido al mundo empresarial a costa del mundo del trabajo), continúa insistiendo en que bajen más los salarios, siendo España uno de los países en los que han bajado más de la UE. Si a esta bajada de salarios se le añade el desmantelamiento del Estado del Bienestar (que consiste en el salario social) podemos ver que estamos viviendo un ataque en toda regla en contra del mundo del trabajo.

La falacia de los argumentos a favor del descenso salarial: la supuesta necesidad de aumentar la competitividad

El argumento utilizado para justificar que se bajen los salarios es que esta bajada es necesaria a fin de que aumenten las exportaciones y, puesto que los países no pueden bajar el valor de la moneda (al tener el euro), hay que bajar los salarios (lo que se llama devaluación doméstica). Pero la falacia de este argumento se hace

patente con toda claridad cuando se mira el porcentaje que las exportaciones suponen sobre toda la actividad económica de los países. Pues bien, este porcentaje es bajo. Como promedio, el porcentaje del PIB que representan las exportaciones en la UE es solo de un 17%, lo cual quiere decir que el 83% de la actividad económica no está ligado a las exportaciones. No tiene sentido, pues, que se insista en que tengan que bajar los salarios de este 83% de la actividad económica que no tiene nada que ver con las exportaciones. El argumento que se utiliza para justificar la bajada de salarios a fin de que aumenten las exportaciones es aplicable única y exclusivamente al 17% de la actividad económica, es decir, al sector exportador, pero no al 83%. (Por cierto, incluso en este 17%, la competitividad podría aumentarse reduciendo los exuberantes beneficios de las empresas exportadoras y el valor del euro, a todas luces, excesivo).

Consecuencia de la bajada de salarios: la crisis de la demanda, del crecimiento de la deuda pública y el establecimiento de la deflación

La enorme reducción de los salarios ha sido la mayor causa de la crisis económica actual, pues ha creado un problema de demanda muy notable, causa de la ralentización del crecimiento económico. Este descenso de la demanda ha sido también la causa de la actual

deflación (es decir, de una inflación negativa) que presenta un enorme problema para toda la población que está endeudada (que tuvo que endeudarse precisamente como resultado de la bajada de salarios). Y lo mismo ocurre con la deuda pública. La deflación dificulta el pago de la deuda, tanto pública como privada. La deflación (que es la bajada de la inflación a niveles negativos) elimina los efectos positivos que la inflación supone para los que deben dinero, pues lo que la inflación hace es que la deuda que un ciudadano, una empresa o un Estado tiene con los bancos sea cada vez menor. Si la inflación desaparece, quiere decir que usted no se beneficia de este efecto positivo de la inflación. Así, si un Estado tiene una deuda del 200% del PIB y la inflación cae un 1% por año, este Estado tendrá que pagar un 2% más cada año. Pero otra consecuencia de esta desviación es el estancamiento económico, resultado de aquella falta de demanda causada por el descenso salarial, creándose un círculo vicioso.

La aparición del precariado como fenómeno general

Pero el problema no se limita solo al descenso de los salarios. Afecta también al deterioro de los puestos de trabajo. Un fenómeno nuevo y masivo de las economías a los dos lados del Atlántico Norte es el crecimiento de una proporción de la población empleada que nunca tiene un trabajo fijo: siempre está trabajando en situación muy

temporal, pasando de un empleador a otro, sin ni siquiera trabajar para una misma empresa que cubra, por ejemplo, su Seguridad Social. Este sector de la fuerza laboral en EEUU representa ya el 30% de toda la población empleada (según el GAO, Government Accountability Office of the US). Es el tipo de contrato preferido por amplios sectores de la patronal, pues pagan mucho menos en salarios y beneficios, incluida la Seguridad Social. Los salarios para este tipo de trabajo son mucho más bajos que los de los trabajadores con contrato fijo y sus prestaciones son mucho más limitadas. Una situación semejante está ocurriendo en la UE y muy en especial en los países periféricos de la Eurozona (los países GIPS).

Otro dato importante y sumamente preocupante es que este tipo de contrato precario afecta en EEUU (según GAO) a la gran mayoría de tipos de trabajo existente y no se limita a los trabajos de baja cualificación. Por ejemplo, un tercio de todo el cuerpo docente en las Universidades estadounidenses está en situación de precariedad, pagándoles muchísimo menos que a los profesores con contrato fijo. Este tipo de contratos ha ido sustituyendo a los fijos, constituyendo ya la mayoría de nuevos contratos desde el año 2001, tanto en EEUU como en la UE. Esta sustitución ha sido incluso más acentuada durante estos años de crisis. La preferencia por estos trabajadores por parte de los empresarios es su flexibilidad, puesto que pueden ser despedidos muy fácilmente, pagándoles menos. Las

consecuencias de la predominancia de este tipo de trabajadores son enormemente negativas para toda la economía y son la causa del enorme deterioro de la demanda, así como del colapso de la Seguridad Social, pues sus cotizaciones sociales son mucho menores que las de los trabajadores fijos. Es interesante notar que los mismos economistas neoliberales que alertaban del impacto negativo que la Transición demográfica tenía en la viabilidad de la Seguridad Social están apoyando las políticas que están destruyendo las fuentes de financiación de la Seguridad Social. Así de claro.