

SALARIOS O EMPLEO: ES URGENTE NEGOCIAR DE OTRA FORMA

LA TRIBUNA



EMILIO HUERTA
CENTRO PARA LA COMPETITIVIDAD
DE NAVARRA/I FUTURO

EN el segundo trimestre, según datos del Instituto Nacional de Estadística, la riqueza de la economía española ha sido un 4,2% menor que hace un año. La sociedad española en su conjunto ha creado menos valor que lo que generaba hace solo doce meses. Colectivamente somos más pobres y tenemos menos renta para repartir entre todos los colectivos que han participado en su generación. Pero ¿cómo se ha distribuido la tarta, teniendo en cuenta que para generar esa riqueza necesitamos la colaboración de los trabajadores, los empresarios y la administración? Esta riqueza se ha distribuido de la siguiente forma: un 49,2% se ha quedado en manos de los trabajadores, el 43,5% han sido beneficios empresariales y sólo un 7,3% han sido impuestos especiales e indirectos recabados por la administración. Lo sorprendente de este reparto ha sido que, a pesar de la notable destrucción de empleo en todo este tiempo, los asalariados han ganado un punto respecto al año anterior en lo que al reparto de la riqueza se refiere. ¿Cómo es posible que, en medio de tanta destrucción de empleo, los trabajadores vean incrementada su cuota relativa de riqueza obtenida?

La explicación a esta paradoja está relacionada con la evolución seguida por el salario real. La destrucción de empleo ha afectado a los asalariados peor pagados, mientras que la remuneración media por trabajador ocupado ha aumentado. Para los trabajadores con empleo y teniendo en cuenta que los salarios se negocian de forma centralizada y con una notable presión sindical para que los salarios estén indicados por la inflación, los salarios han crecido por encima de la productividad originando un incremento de los salarios reales. Eso significa que los trabajadores con

empleo han incrementado su poder de compra respecto a años anteriores. La contrapartida más dramática es la que resulta para los trabajadores que han perdido sus empleos.

Esta forma de negociar tiene también connotaciones para la competitividad de muchas empresas. Si los costes laborales unitarios se incrementan, aumentan los costes de producción, las empresas son cada vez menos competitivas y, en un escenario como el actual de caída de la demanda y de intensificación de la competencia al trasladar a los precios este aumento de los costes, las empresas ven reducida su cuota de mercado. Al disminuir la cuota de mercado son necesarios menos trabajadores para realizar los programas de producción y se produce un nuevo ajuste en el empleo de la empresa. Además, el aumento de los costes, reduce los márgenes empresariales y disminuye la rentabilidad de la inversión, poniendo dificultades al impulso inversor de las empresas en el futuro.

Por otro lado, el crecimiento de los salarios sin tener en cuenta la evolución de la productividad de las empresas tiene otra

consecuencia negativa para la creación de empleo. La manera que tienen los empresarios de reducir la brecha entre salarios y productividad es la de reducir el empleo. Haciendo ajustes en las plantillas, reduciendo los trabajadores ocupados y tratando de utilizar más intensamente la dotación de capital instalada, las empresas recomponen y aumentan la productividad de sus trabajadores. En este caso el problema principal es que el número de los que ahora trabajan va a ser menor. Es decir, los ajustes en el empleo, mediante reducciones de las plantillas, tratan de mejorar la productividad de los trabajadores ocupados para así incrementar la competitividad de la organización.

En el debate en la sociedad, los sindicatos están defendiendo con mucha firmeza una posición de aumentos salariales poco relacionados con la productividad y orientados a mantener los salarios reales o como vemos, su poder de negociación está incluso consiguiendo mejorarlos. El problema es que unos colectivos de trabajadores ganan a costa de otros. Como sabemos, en cualquier mercado los desplazamientos

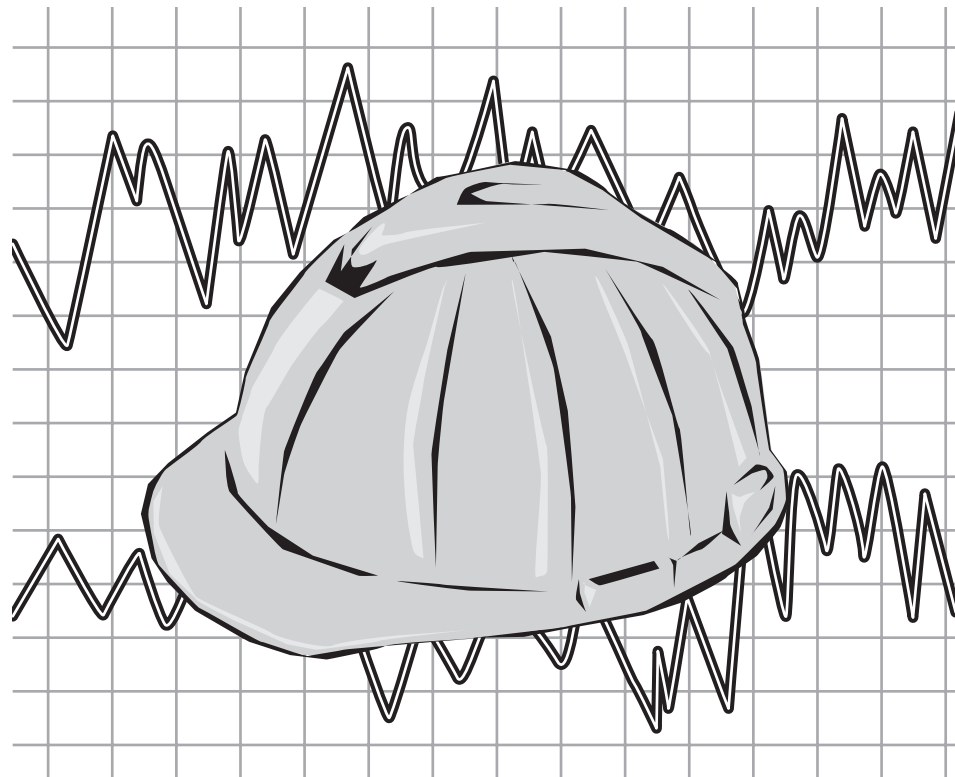
de la demanda o de la oferta generan nuevos equilibrios de precios y cantidades. En el mercado de trabajo en España el nuevo equilibrio se produce mediante ajustes en el empleo porque los salarios son rígidos. Los datos de desempleo son dramáticos, estamos llegando a unas cifras alarmantes y este trimestre las expectativas siguen siendo muy negativas y ello es así porque el ajuste se está produciendo, lo queramos o no, vía cantidades porque los sindicatos han decidido que los salarios no se pueden flexibilizar.

La paradoja de la situación es que los trabajadores con empleo seguro ven mejorada su situación, los salarios están creciendo por encima de los precios y, por tanto, en un escenario de movimientos de los precios a la baja, ven aumentado su poder de compra. Para los asalariados, ahora resulta más barato irse de vacaciones o llenar la cesta de la compra pero la contrapartida es dramática: hay un colectivo creciente de trabajadores que han perdido su empleo o no tienen ninguna oportunidad de encontrar un primer empleo.

Por ello en este otoño, sindicatos y patronal deberían intentar negociar de otra forma: poniendo el objetivo del mantenimiento del empleo por encima del de las mejoras salariales.

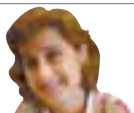
Hace poco un economista progresista, el Premio Nobel de Economía P. Krugman, decía que los salarios reales en España debían caer un 20% para recuperar competitividad. Obviamente no parece una recomendación muy factible en la situación en la que estamos. Las posiciones sindicales y las de la patronal están seriamente enfrentadas. Falta confianza y las estrategias aparecen muy distantes. Pero cuanto más nos cueste entender lo que está pasando, más tarde llegará el que negociemos de otra forma. Si no nos damos prisa, pronto estaremos en España con una tasa de desempleo que ronde el 20% y en Navarra nos acercaremos al 14%. Por eso hay que negociar una efectiva y real moderación salarial, porque sustituir la lógica económica por un conjunto de buenas intenciones nos puede llevar al desastre. Algunas empresas especialmente cooperativas han dado buenos ejemplos de cómo se hace esto y ello es así porque han entendido que salvar el empleo es al menos tan importante como mejorar la capacidad de compra de las familias.

La dinámica económica que rige el mercado de trabajo es congruente y no se modifica con buenos propósitos, discursos ni panaceas. Cuanto más tardan en entenderlo los agentes sociales, mayor será el coste en términos de empleo que sufriremos.



INICIO DE CURSO

LA TRIBUNA



MARTA MARTÍNEZ DE ARELLANO
COMERCIALIZACIÓN. PUNTO
GLOBAL

AGOSTO ha sido tradicionalmente un mes para cerrar la empresa. Cierran también las administraciones, los juzgados... Hace algunos años, y a remolque de otros países del mundo, en España se dejó de cerrar por vacaciones, y adoptamos costumbres extranjeras de turnos partidos, rotatorios... en sectores donde tradicionalmente no habíamos visto la necesidad de cubrir servicios mínimos.

Agosto se espera como bálsamo a los males del año, pero en la empresa genera

un desasosiego peculiar, que nos lleva a trabajar sin descanso para obtener rentabilidades ridículas o a mordernos las uñas si no hemos previsto un fondo para afrontar el incremento de gastos y la bajada en la facturación. La alternativa en muchos negocios ha sido cerrar. Carteles de "Cerrado por vacaciones" han tachonado el escenario de nuestro verano, y tal vez han aliviado la estructura de gastos de muchas empresas.

En el resto del mundo, ya lo hemos dicho, no cierran por vacaciones, y la actividad se ralentiza sin llegar a detenerse. Estamos todos esperando a que llegue septiembre y los nuevos aires nos alivien la calima.

Septiembre es un mes en el que la actividad retoma ritmos rutinarios, vuelven los coleccionables, las mochilas escolares, las campañas de prevención dental...

Pero este septiembre tiene que ser diferente, las cosas han comenzado a moverse fuera de España, poco a poco Alemania o Francia, y con más notoriedad en mercados más alejados como Centroamérica o

África tienen cosas que decir. En España nos aqueja un sentimiento de parálisis difícil de superar. No sólo nos falta la financiación, el circulante necesario o el soporte del sistema bancario que, poco a poco, reduce su patrimonio, sino nos falta el arrojo y la ilusión de quien de verdad cree que la historia puede funcionar.

Podemos esperar en la retaguardia y ver cómo nos rescatan los pioneros en la salida del túnel, o lanzarnos a liderar proyectos que puedan arrastrar a otros.

Creo que nos toca decidir en qué liga jugamos. Las cosas ya no se dirimen en nuestras fronteras. El mundo, ya lo he expresado en otras ocasiones, se ha encogido y son precisamente otras regiones del mundo las que nos están mostrando la vía a seguir.

Hay que buscar mercados, y está claro que no están entre nuestras fronteras. Además, estoy convencida de que, salvo que tengamos capacidad para hacerlo solos, tendremos que buscarlos juntos.

En Navarra, tradicionalmente, no han funcionado los consorcios de exportación. Tal vez sea por el grado de compromiso que exigen a las empresas, tal vez por la confianza que conllevan, o por el grado de generosidad que implica crear juntos una empresa de servicio comercial para mu-

chos socios que después rendirá cuentas a todos con balances de beneficio probablemente poco equitativos.

Sin embargo, considero que sí es posible lanzar iniciativas conjuntas para explorar mercados compartiendo costes, porque abrir nuevos mercados exige una inversión, y justificando bien los beneficios, a cada uno los suyos, en función de la acogida de su producto o servicio. Creo que, dada la coyuntura, no nos queda más remedio.

Pensemos en el valor de permitir al comprador proveerse de todas sus necesidades en un único punto de compra. Pensemos en el valor que generamos en toda la cadena si conseguimos aglutinar servicios en una única oferta. Pensemos también en la capacidad de generar notoriedad, imagen, presencia, eventos, respetabilidad y en la capacidad de crédito que una tal iniciativa podría concedernos.

Creo que se trata de una posibilidad real de relanzar nuestros negocios, apoyando nuestras capacidades en las de otros, generando juntos actividades e iniciativas de alcance internacional. El mercado, el dinero, no están aquí, sino fuera y es nuestra obligación buscarlos. Nosotros trabajaremos por ello, ¿nos acompañan?