

EN CONTESTACIÓN A LOS DOGMAS LIBERALES

Resulta curioso observar cómo los potentes altavoces mediáticos de los que dispone el establishment económico consiguen modelar la opinión pública, de tal medida que sus opiniones económicas, claramente sesgadas e ideologizadas, acaban formando parte de la sabiduría convencional. La idea es vender sus recetas como si fueran verdades irrefutables, ocultando que no son más que supuestos económicos que no sólo carecen de la suficiente solidez científica y empírica, sino que además han sido ampliamente contestados tanto por otros economistas como por los propios datos.

Durante todo este periodo de crisis que estamos padeciendo han sido innumerables las veces que hemos escuchado que la solución pasa por una reforma laboral que flexibilice aún más el mercado y, por supuesto, por moderar los salarios. Se culpa de la crisis a la supuesta rigidez del mercado laboral y a los altos salarios de los trabajadores. Sin embargo, no existen datos ni evidencias científicas que sostengan estas afirmaciones.

La idea utilizada por el establishment para justificar las bondades del abaratamiento del despido y del aumento de la flexibilidad es que si al empresario le resulta más barato despedir, se lo pensará menos a la hora de contratar. Según esta idea, la mejor manera de disminuir el desempleo sería abaratando los costes del despido. La evidencia empírica, sin embargo, no sólo no refrenda este supuesto, sino que más bien viene a demostrar lo contrario.

El economista Galbraith hizo un estudio sobre la evolución del empleo en función de la flexibilidad laboral en los últimos veinte años en Europa. La conclusión a la que llegó fue que no había una relación directa entre la flexibilidad laboral y la creación de empleo; más bien ocurría lo contrario, en aquellos países en los que había una mayor cobertura de seguros de desempleo y de indemnizaciones por despido, el paro había disminuido. Los estudios de Galbraith vienen a poner en entredicho la idea de que para crear empleo haya necesariamente que abaratar los costes del despido.

La última reforma laboral realizada por el ejecutivo de Rodríguez Zapatero ahondaba en el abaratamiento del despido, pues era lo que desde el establishment económico se exigía con el supuesto fin de reducir el desempleo, y desde entonces el paro no ha hecho más que subir. Ahora el ejecutivo del señor Rajoy prepara otra reforma laboral en el mismo sentido que la anterior, y mucho me temo que los resultados van a ser los mismos. Parece de sentido común que en tiempos de crisis el abaratar el despido sólo sirve para que los empresarios se puedan deshacer de los trabajadores con mayor facilidad, por lo que dicha medida no consigue más que crear más desempleo. Si los empresarios no contratan no es porque los costes del despido sean elevados, sino porque no hay la suficiente demanda para sus productos, y no tiene, por tanto, mucho sentido aumentar la producción.

En cuanto a los salarios, Marx decía que el sueño de todo capitalista era pagar muy poco a sus trabajadores, pero que el resto de capitalistas pagasen buenos salarios para que esos trabajadores fuesen a comprar sus productos. Lo paradójico de este tema es que si los capitalistas, en vez de pensar únicamente en ellos reduciendo los salarios de sus trabajadores, actuasen en conjunto y aumentaran los salarios, todos saldrían beneficiados, puesto que dicho aumento de los salarios provocaría un crecimiento de la demanda y el capitalista tendría más mercado para vender sus productos. La idea que quiero poder de relieve es la doble vertiente que tiene el salario en el funcionamiento de la economía. Por un lado, es un coste para el empresario en su proceso de producción, y por otro es un elemento fundamental a la hora de

crear demanda. Sin embargo, esta segunda función de los salarios es generalmente olvidada cuando se habla de ellos. En la jerga convencional económica, se menta a los salarios únicamente como un coste asociado a la producción, y se pasa por alto el importantísimo papel que juega en la demanda.

Desde la mayoría de los medios de comunicación, desde la CEOE y desde el Banco de España, se nos habla de la necesidad imperiosa de moderar los salarios para lograr el crecimiento económico. Como los altavoces de los que disponen estos organismos son enormes, al final ha acabado calando entre la opinión pública la idea de que no hay más remedio que moderar los salarios para retornar a la senda del crecimiento. La idea se vende como una verdad incuestionable, con base científica y empírica, cuando lo cierto es que la relación existente entre contención salarial y crecimiento es mucho más difusa.

Habría dos alternativas para lograr el crecimiento, o bien disminuyendo los salarios o bien aumentándolos.

La idea de bajar los salarios es justificada por el establishment de la siguiente manera: si reducimos los costes salariales, los beneficios del empresario aumentarán, por lo que podrá disponer de más dinero para invertir en su empresa y generar así más empleo. Se parte, por tanto, del supuesto de que el aumento de los beneficios resultante de la disminución del coste salarial irá siempre destinado a la inversión productiva.

Sin embargo, existiría otra opción para generar empleo y riqueza, que pasaría por aumentar los salarios. Esta idea se basa en el papel que estos juegan en el aumento de la demanda. Si los salarios suben, los trabajadores dispondrán de más dinero para comprar productos, por lo que se producirá un aumento de la demanda y los empresarios tendrán más oportunidades de vender su mercancía. Esta segunda idea es generalmente pasada por alto desde las altas instancias económicas, de tal manera que el ciudadano medio ha acabado aceptando que no existe otra opción que ver su salario congelado en aras de la reactivación económica. Son los sacrificios que hay que asumir para seguir creciendo.

¿Pero cuál de las dos opciones es mejor para crear empleo y riqueza, reducir los salarios o aumentarlos? en los años 90, los economistas Amit Bhaduri y Stephen A. Marglin desarrollaron un modelo para comparar estas dos alternativas. La conclusión a la que llegaron es que lo que determina que una opción sea mejor que otra son las características de cada economía en concreto y la sensibilidad a la inversión ante las variaciones de la participación de los salarios en la renta. Dicho con otras palabras, dependía del porcentaje de beneficios que finalmente el empresario destinaba a la inversión. Los estudios empíricos que se han desarrollado a partir del modelo de Bhaduri y Margin concluyen que para la mayoría de los países de Europa, incluida España, la mejor opción para crear empleo y riqueza pasaría por aumentar los salarios.

Hemos de darnos cuenta que este supuesto de que abaratando el despido y moderando salarios conseguiremos crear riqueza y empleo no responde más que a una visión ideologizada de la economía, carente de una base científica y empírica lo suficientemente sólida como para que lo aceptemos sin más. Innumerables datos y estudios refutan estas tesis. El hecho de que estas ideas hayan calado tan profundamente en el imaginario colectivo no se debe más que a la enorme influencia que tiene el poder económico sobre los medios de comunicación y al interés que tienen algunos grupos privilegiados de revestir de rigor científico lo que no es más que una simple defensa de sus intereses particulares.