



:: [portada](#) :: [Economía](#) ::

23-02-2011

Salarios, precios y competitividad

Juan Francisco Martín Seco
Público

Uno de los mayores errores en materia económica radica en creer que lo que es bueno para uno también lo es para los demás. Las clases existen, y los intereses de los trabajadores no sólo son distintos a los del capital sino a menudo antagónicos. La parte de la renta que se dedica al excedente empresarial no se emplea en la retribución de los trabajadores y viceversa. El binomio precios-salarios expresa la eterna batalla entre trabajadores y empresarios por la redistribución de la renta. Pretender -como quiere Angela Merkel- que los trabajadores se olviden de la subida de los precios a la hora de fijar los salarios es pedirles, llana y simplemente, que acepten la derrota antes de comenzar la contienda.

Es evidente que los salarios deben determinarse atendiendo al crecimiento de la productividad, pero también considerando la inflación. Para que el reparto de la renta no se modifique o, lo que es lo mismo, no existan vencedores ni vencidos, el incremento del salario real (no el nominal) debe ser igual al de la productividad. Se parte de un planteamiento tendencioso al transmitir la idea de que la pérdida o el aumento de la competitividad depende de los costes laborales cuando, en todo caso, hay que buscarla en los precios. En estos pueden influir ciertamente el incremento de los salarios, pero también el aumento del excedente empresarial.

Desde la constitución de la Unión Monetaria, España ha perdido competitividad frente a Alemania, sin embargo ello se debe a una diferencia en la tasa de inflación de 17 puntos, diferencia que en ningún caso obedece al comportamiento de los salarios, que en términos reales ha sido mejor que el de los alemanes, sino a un incremento más acusado del excedente empresarial. Las rentas del trabajo de España han perdido participación relativa en el PIB en una mayor proporción que las alemanas.

Los salarios no se fijan en España atendiendo a la inflación pasada, sino sobre las previsiones futuras. La cláusula de garantía salarial únicamente se aplica cuando los precios se apartan de la senda prevista. Primero son las desviaciones en los precios y después en los salarios. Estos, por lo tanto, no pueden ser la causa de la inflación sino su efecto. No deja de ser curiosa la postura de Merkel y su preocupación por mejorar la competitividad del resto de los países de la eurozona, mejora que sólo puede perjudicar a la economía alemana al perder su ventaja competitiva.

Juan Francisco Martín Seco es economista

<http://blogs.publico.es/delconsejoeditorial/1216/salarios-precios-y-competitividad/>