

Mitos y realidades de la “marca España”

Cuaderno de estancamiento: 7

Albert Recio Andreu

1. Nacionalismo económico y multinacionales

El discurso económico para convencer a la población interna es que el bienestar de un país depende fundamentalmente de su posición competitiva en la esfera internacional. Y esta posición se refleja en los buenos resultados de las empresas locales: si ganan cuota de mercado a escala planetaria se generarán rentas y empleos para el país que mejorarán las condiciones de vida de todo el mundo. La ventaja de esta explicación es su sencillez y capacidad de atracción, y por ello se utiliza como principal instrumento de legitimación de todas las medidas que impactan negativamente en las condiciones de vida de la gente (reformas laborales, recortes fiscales, etc.), así como para presentar a las grandes empresas como adalides de este proceso. En cierta medida la visión de la competitividad económica entre territorios es una nueva versión de la vieja rivalidad militar: todos unidos contra el enemigo común (o frente al invasor). Y como siempre, los mayores sacrificios se exigen a la tropa de a pié.

A este planteamiento pueden hacerse dos objeciones básicas. Una que vale igual para la guerra militar y la económica y otra más específica para la segunda. La primera es una vieja objeción de la izquierda internacionalista y el pacifismo: la impugnación de las bases de la rivalidad y la búsqueda de un modelo diferente de relaciones basado en la cooperación. El otro es específico de la realidad económica. Al tomar a los territorios como contornos definidos, lo que la apelación a la competitividad internacional está sugiriendo es que las economías nacionales están organizadas por medio de empresas locales que producen para el mercado interior o la exportación, que pagan sus rentas e impuestos en el propio país y que por tanto sus buenos resultados se transfieren directamente en renta y bienestar local. Quizás en el pasado existió alguna economía de este tipo (y es cierto que el nivel de riqueza de los grandes países capitalistas se explica en parte por su capacidad de captar rentas de su actuación internacional), pero esto no resulta tan claro en el contexto de una economía donde las grandes empresas adoptan una organización global y son capaces de localizar sus diversas actividades en cualquier lugar del planeta.

Tomar en consideración esta cuestión ayuda a entender alguna de las perplejidades y problemas que experimenta la economía española. El argumento del “fin de la crisis” que esgrime el gobierno se basa tanto en el ligero aumento de la producción (una ligera inflexión en un contexto de

estancamiento), como en los buenos resultados de las grandes empresas españolas y la evolución de la bolsa. Pero cuando se analiza qué empresas son las relevantes en este proceso, por ejemplo las que se incluyen en el Ibex 35, fácilmente se percibe que una parte creciente de sus beneficios no dependen de lo que ocurra en territorio español, sino que sus rentas proceden de su actividad internacional. Algo que resulta evidente en el caso de los dos grandes bancos (Santander y BBVA), de las grandes empresas de ingeniería y construcción (que ante el hundimiento de las inversiones públicas han optado por desplazar su actividad a cualquier lugar del planeta), de Telefónica, de Iberdrola, etc. Estas empresas llevan muchos años empeñadas en desarrollarse como empresas globales y en situarse en países que ofrezcan buenas oportunidades de negocio. El hundimiento de la economía española no ha hecho sino acelerar esta evolución, especialmente en el caso de las constructoras. Su actividad exterior reporta beneficios, pero no parece que tengan un retorno muy grande en términos de empleo. En buena parte porque la mayor parte de grandes empresas españolas no produce bienes exportables sino que realiza actividades en los países donde se asienta. Y hay que contar además que aquellas que sí están relacionadas con la producción de bienes materiales han tendido a externalizar gran parte de la producción hacia terceros países (como es el caso de Inditex). Tampoco generan una gran actividad investigadora debido a sus propias características técnicas (sólo nueve empresas españolas figuran entre las mil primeras inversoras mundiales en i+d según el ranking que elabora la consultora Booz & Co).

La aportación real de rentas al país por estas empresas es aún menos clara. Su capital está también muy internacionalizado y en manos de fondos de inversión extranjeros, que son quienes cobran sus dividendos. La enorme cantidad de filiales en paraísos fiscales de las grandes empresas españolas hace pensar en que parte de sus rentas se derivan hacia esos sumideros: según el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, las empresas del Ibex contaban con 437 filiales en paraísos fiscales en 2011 y su número había aumentado en 164 desde 2009 (en el podio de filiales *offshore* el oro era para el Santander (72), la plata para ACS (71) y el bronce *ex aequo* para BBVA y Repsol (43). Y es de sobras conocido el tratamiento fiscal que les lleva a contribuir de forma ridícula al Impuesto de Sociedades: en 2012 las empresas del Ibex 35 cotizaban sólo un 18-20% de sus beneficios (frente a un 25% de la media), pero algunas de ellas, como la mayoría de bancos, ACS, FCC e Iberdrola, lo hicieron por debajo del 10%. Hasta el tercer trimestre de 2013, la contribución de estas empresas ha bajado un 8%, a pesar de que los beneficios están al alza. El secreto está en el complejo entramado del Impuesto que permite que grandes empresas con buenos asesores fiscales obtengan muchas vías de descuento y consigan dejar sin tasar gran parte de sus beneficios.

Hay que advertir además que el crecimiento de estas empresas se ha producido en base al crédito, lo que llegó a generar un importante endeudamiento que en algún momento constituía un agravamiento de la posición de riesgo-país (pues aunque estas empresas sean dudosamente nacionales su deuda se computa como una deuda nacional, ya que, como ha ocurrido con la banca, cuando no pueden devolver sus créditos el sistema financiero obliga al estado a asumir la deuda). Hace sólo un año, la deuda de las empresas no financieras del Ibex 35 (27 empresas) era del 27% del PIB. En el último año se ha reducido considerablemente (al 18,3%) porque estas empresas han procedido a vender numerosas filiales (y se han beneficiado de una situación que les ha permitido el acceso a una financiación más fácil). Pero cualquier problema financiero que experimentan acaba gravitando sobre el presupuesto público. Tal y como hemos podido presenciar en el affaire de Sacyr en las obras del Canal de Panamá (aunque se dijo que la visita de la Ministra Pastor a Panamá era solo para mediar, todo apunta a que dentro de la solución final la empresa pública Cesce acabará por convertir un contrato de seguro en un aval bancario de 200 millones de euros para garantizar que Sacyr y sus socios obtengan un nuevo crédito de la financiera Zurich).

El que Iberdrola presente sus resultados en Londres y lance una velada amenaza de deslocalización si finalmente la reforma energética no respeta “sus intereses” no debería sorprender a nadie. Los intereses de las grandes multinacionales son mucho más cosmopolitas que los de los ciudadanos de los países donde se ubican sus sedes. Al fin y al cabo la vida de la gente corriente está limitada por las condiciones laborales y las prestaciones públicas del lugar donde vive, mientras que los grandes accionistas son indiferentes a la procedencia geográfica de sus rentas (y a las condiciones sociales que las hacen posibles). No es un caso insólito sino normal en un mundo en el que se han impuesto las reglas de juego del gran capital. Forma parte de la misma lógica que ha conducido a Fiat a trasladar su sede social a Holanda (un paraíso fiscal para los grandes conglomerados) o que coloca la sede de Amadeus (una de las grandes empresas del Ibex, que gestiona el sistema de reservas de muchas compañías aéreas) en Luxemburgo. No está claro que el coste de que alguna de estas empresas se marche del país vaya a ser muy grande, si realmente con ello se lleva su deuda.

En un país como el nuestro, el discurso de la competencia nacional, de la “marca local”, es sólo para consumo interno. Para seguir exigiéndonos sacrificios en salarios, condiciones de trabajo, impuestos, recortes. Y hacernos creer que estos obedecen a un proyecto colectivo en el que todos vamos a ganar. La rivalidad internacional siempre ha generado más desastres que bienestar (a lo sumo ha generado juegos de suma cero en los que los perdedores se exponen a graves desastres). En el contexto de la economía globalizada es una verdadera tomadura de pelo. Especialmente en un país

donde el núcleo de las grandes empresas está constituido por entidades que no generan ni una importante cantidad de empleos aceptables ni promueven la investigación.

En este contexto, nuestras respuestas políticas deberían impugnar el modelo y orientarse en dos direcciones complementarias: a nivel local, potenciar solo aquellas actividades que generan claros retornos para la colectividad (por ejemplo condicionando ayudas a contrapartidas claras y controlables); en el plano internacional, trabajar intensamente en imponer regulaciones que limiten los derechos del capital y avancen en la promoción de modelos económicos cooperativos a escala planetaria. Mientras seamos súbditos del nacionalismo económico, estaremos inevitablemente encadenados al poder del capital y a la posición que ocupe nuestra economía local en la jerarquía del sistema económico mundial.

2. Salarios excesivos: se les olvidó el efecto composición

Una de las “verdades” más empleadas para justificar las reformas laborales era el insoportable crecimiento de los salarios al principio de la crisis. Según la Encuesta de Salarios éstos crecieron en 2008 un 5%, algo que parecía fuera de lugar en un contexto de destrucción masiva de empleo (y que resultaba contradictorio con la evolución de los salarios en la contabilidad nacional). Sobre este dato mucha gente, especialmente los prolíficos investigadores de Fedea —que siempre encuentran espacio en las páginas de *El País*—, pontificó sobre la irracionalidad de los sindicatos y la inadecuación del modelo de negociación colectiva. Su argumento básico era que esto demostraba la existencia de un mercado laboral segmentado entre los que tienen empleo (los “insiders”) y son representados por los sindicatos y los precarios o parados (los “outsiders”) que no cuentan con esta protección. En su argumento, el 5% de aumento reflejaba que los insiders y sus sindicatos, totalmente insensibles al crecimiento del paro, habían conseguido imponer alzas salariales que solo les beneficiaban a ellos a costa de empeorar la situación general.

Esto constituyó una de las coartadas empleadas para justificar la última reforma laboral, en particular para desmembrar todo el sistema de negociación colectiva y dejar a gran parte del sindicalismo fuera de lugar. Que el argumento era falaz sólo lo dijimos los cuatro marginales de siempre. Más que falaz era un argumento que merecería quitarle el título académico a quien lo defendiera. Como no estimo tan torpes a mis colegas, creo que se ha tratado de otro caso de mala fé por su parte el esgrimir un argumento insostenible. Ahora es el propio Servicio de Estudios del Banco de España, siempre una institución liberal, el que ha puesto las cosas en su sitio y ha mostrado que ni los salarios subieron tanto en el pasado ni han dejado de caer

en los últimos años.

La clave de la cuestión está en la forma de tratar los datos y considerar el impacto de lo que llamamos “efecto composición”. Es una cuestión bastante simple. Lo que mide la Encuesta de Salarios es el salario medio de las personas con empleo (básicamente se pregunta a las empresas que nóminas pagan y cuanta gente emplean, se divide y se obtiene el salario medio). Si todo el mundo cobrara lo mismo la media de cada trimestre reflejaría la evolución de los salarios. El problema nace porque en el mundo real hay una importante dispersión de salarios por sectores y categorías profesionales y por tanto la media no sólo depende de cómo varían los salarios sino también de cómo varia el empleo entre sectores y categorías laborales.

Espero que un ejemplo ayude a aclararlo: Imaginemos un mercado donde existen 1.000 empleados. Todos cobran 1.200 € al mes en el trimestre 1 y al siguiente siguen los mismos empleados y su salario ha pasado a ser de 1.260 €, todos han visto crecer su salario en 60 € y por tanto el aumento del 5% de salarios refleja lo ocurrido.

Podemos imaginar ahora otra situación diferente: En lugar de cobrar todos lo mismo en ese mercado, hay 200 personas que cobran 3.000 € y el resto 1.200 €. El salario medio (que nadie cobra, es solo un cálculo matemático) es de 1.560 €. Al trimestre siguiente las cosas siguen igual en cuanto salarios, pero 200 personas con sueldos de 1.200 € han perdido el empleo. Solo quedan 200 empleadas a 3.000 € y 600 a 1.200 €. El salario medio es ahora de 1.650 €, un aumento del 5,7% aunque en realidad nadie ha experimentado alza alguna, simplemente queda menos gente empleada y el porcentaje de los de salarios altos ha pasado a ser del 20% al 25%. Si en lugar de perder el empleo los de bajos salarios lo hubieran hecho todos los del grupo de 3000, ahora el salario medio sería de 1.200 € (una caída del 20%) sin que nadie hubiera experimentado caída salarial.

Lo ocurrido en el mercado laboral español, especialmente al iniciarse la crisis, es bastante parecido al segundo caso: la destrucción de empleo fue mayor entre la gente con bajos salarios. El alza salarial media no reflejaba aumentos salariales inexplicables, sino simplemente que la gente que retuvo el empleo tenía en muchos casos salarios más altos que los que lo habían perdido.

El mundo de las estadísticas está lleno de paradojas como esta. Y por ello es necesario que los buenos análisis tengan en cuenta estas complejidades. Cuando se ignoran es fácil caer en el engaño y la demagogia. O en la explicación interesada. Ya se sabe que al final es más fácil cazar a un mentiroso que a una persona con discapacidad motriz. Pero mientras circulan, las mentiras sirven para justificar políticas y respuestas muy peligrosas. La

historia de las guerras está llena de argumentos falaces que han generado conflictos desastrosos para la humanidad. Y de este modo, la mentira del alza ha justificado una reforma salarial de efectos sociales devastadores.

Ahora la falacia ha quedado al descubierto. Pero nos va a costar muchísimo recuperar derechos laborales básicos y en el entremedio mucha gente padecerá situaciones laborales ignominiosas. Es lo que tienen las élites que transforman sus mentiras o medias verdades en beneficio propio y sufrimiento ajeno. Por eso nos hacen tanta falta activistas y organizadores, como buenos y comprometidos técnicos que combatan estas mentiras desde su nacimiento.

27/2/2014