

COLUMNAS

De la competitividad

El Ciudadano · 30 de octubre de 2012





Visto que Europa sigue la senda recorrida a la fuerza por la copia feliz del edén -la destrucción de la democracia, la privatización hasta del derecho a amamantar, el fin de los servicios públicos, la concentración de la riqueza en manos de un puñado de privilegiados, el triunfo del interés privado por sobre el interés general, etc.- aquellos que posan de “*expertos*” se llenan la boca con la palabrita de moda, la “*competitividad*”.

Sin definir claramente de qué hablan, te dan algunas pistas para que te vayas enterando. Todas ellas llevan a concluir que la mejor competitividad es la que se obtiene cuando los salarios, o el precio del trabajo, es mínimo.

La diferencia entre salario y precio del trabajo reside en que este último integra los costes asociados al salario. En claro, el precio del trabajo es igual al salario más las cotizaciones que la empresa paga para que los trabajadores puedan disponer de educación y formación profesional, salud, previsión, vivienda y otros detallitos menores. Es lo que se llamó el “*Estado del bienestar*”, sistema en el que la masa de trabajadores asalariados, incluyendo a los de cuello y corbata, era tratada como si fuesen seres humanos.

Por ahí llegó la integración europea, que abrió las fronteras de decenas de países cuyos niveles de vida y de salario son muy diferentes. La nivelación, como era de esperar, se hizo hacia abajo. Nointentaron elevar el nivel de vida de los trabajadores más pobres, sino quitarle a los que vivían en mejores condiciones, poniéndoles en competencia con sus pares de la Europa más atrasada. Atacando en dos frentes: los salarios, y el precio del trabajo.

A lo largo de un período de más de treinta años, la masa salarial disminuyó en Francia y en Alemania, como parte del PIB de ambos países. En Francia la remuneración del trabajo pasó de un 75% a sólo un 65% del PIB. Cada año la remuneración del capital recupera unos 200 mil millones de euros que antes remuneraban el trabajo. Pero no es suficiente. Alemania redujo significativamente el precio del trabajo traspasándole las cotizaciones sociales al IVA y otros impuestos que pagan quienes viven de un salario.

No hace falta ser un lince para darse cuenta que si los salarios disminuyen, y además los asalariados deben financiar los servicios públicos, el poder adquisitivo cae en picada. Ese es el origen de la crisis europea y mundial, y justifica las palabras de Jean-Luc Mélenchon: “*La crisis actual es una crisis de la distribución de la riqueza, el resto es blablá*”.

La última edición de Vernimmen, biblia francesa de la gestión empresarial, precisa que “*Las cotizaciones sociales pagadas por las empresas sobre los salarios que sirven, representan en promedio un 38,1% de la masa salarial en Francia, contra sólo un 16,6% en Alemania*”. Según Vernimmen, mejorar la competitividad de las empresas francesas es fácil: basta con hacerle pagar a los trabajadores las cotizaciones que hasta ahora pagan las empresas.

Esta “*competitividad*” mejora sustancialmente la remuneración del capital. El objetivo es llegar a un sistema como el chileno, en el que las empresas están exentas de cualquier cotización asociada a los salarios. Cada trabajador debe financiar integralmente su salud y la de su familia, su previsión, la educación de sus hijos, su propia formación profesional, amén de la vivienda, el transporte y otras cargas.

Desafortunadamente eso no basta. Detrás de la integración europea, o precediéndola, llegó la globalización y por vía de consecuencia la puesta en competición de los asalariados de todo el mundo, para no hablar de los sistemas impositivos que, para “*facilitar la inversión*”, reducen los impuestos de las

empresas prácticamente a cero. Una vez más, no se trata de nivelar los salarios hacia arriba, sino hacia abajo.

Justo antes de los Juegos Olímpicos de Londres, China recordaba que sus trabajadores del sector industrial perciben un salario promedio de 82 centavos de dólar, o sea unos 400 pesos la hora. Eso hace un salario mensual de unos 70 mil pesos. Hay quién pretende que los trabajadores chilenos están en competición con los asalariados chinos y por ende que aquí los salarios están demasiado altos. Para ganar en “*competitividad*” conviene pues moderar, o aún bajar, los salarios chilenos.

Desafortunadamente eso no bastará. La edición del 22 de octubre del Cotidiano del Pueblo, órgano oficial del Partido Comunista chino, anuncia que los salarios más altos que pagan en su propio país fuerzan a las empresas chinas a trasladar sus fábricas a otros países asiáticos como Indonesia, Malasia y Vietnam. Un puñado de arroz es demasiado alto como salario, y para mejorar su rentabilidad tienen que ir a producir allí donde el trabajo es gratuito... o casi. Para ser “*competitivos*”.

Pero nuestros patrones son aún más eficientes: el “*retail*” nacional ya inventó algo mejor: pedirle a sus trabajadores que paguen por trabajar. Los jóvenes que ponen las compras en sacos no tienen ni contrato ni salario. Ganan sólo la propina que los clientes les dan. De esa propina tienen que darle un porcentaje al Jumbo, al Líder, a Easy... *Chile all ways suprising*. ¡Y siempre muy competitivo!

Luis Casado

Fuente: [El Ciudadano](#)