

Productividad, salarios y competitividad

Miguel Ángel García Díaz
Gabinete Técnico confederal de CCOO

La productividad refleja el grado de eficiencia en el uso de los factores productivos disponibles (recursos naturales, trabajo y capital), de manera que un aumento de la misma es muestra de la capacidad de una empresa, sector o territorio, de producir más con los mismos medios o de generar un incremento del valor de la producción, superior al aumento de los factores utilizados en el proceso productivo. La remuneración de los asalariados (salario medio por número de ocupados) recoge la parte de renta creada dirigida a los trabajadores asalariados, y con objeto de conseguir una distribución equilibrada de la riqueza, conviene mantener una relación adecuada con la productividad. Uno de los problemas estriba en las diferentes formas de medirla y las múltiples variables que inciden en el resultado final. La productividad es un concepto monetario medible en euros nominales o reales, es decir, antes o des-

pués de deducir la inflación; es factible calcularla sobre el conjunto de factores productivos o, debido a la dificultad para encontrar información sobre algunos, sólo sobre el factor trabajo (la más habitual). Entonces, se puede elaborar sobre cada trabajador ocupado o sobre cada hora trabajada, siempre y cuando se conozca este dato con precisión.

Según la fórmula utilizada, la productividad puede aumentar por disponer de más capital físico en el proceso productivo o por acceder a una tecnología superior (el conocimiento de las personas también lo es al mejorar la cualificación de los trabajadores), pero también puede aumentar por el simple incremento en el número de horas trabajadas por persona ocupada (el factor más habitual en los últimos tiempos en el mundo). Puede aumentar también por un hecho tan negativo como es la mayor destrucción de puestos de trabajo en relación con el descenso de la producción (en las recesiones) o, se puede dar el caso de producir más unidades con la misma dotación del factor trabajo y, sin embargo, disminuir la productividad al caer el precio de la mercancía en el mercado nacional o internacional. La productividad es un concepto muy escurridizo, difícil de manejar (y calcular debido a la falta de información), por otra parte, diferente al de competitividad, que recoge simple y llanamente la capacidad de vender una mercancía por su precio, por su calidad o por la suma de ambas variables.

La productividad refleja el grado de eficiencia en el uso de los factores productivos disponibles (recursos naturales, trabajo y capital) mientras que la competitividad refleja la capacidad de vender una mercancía por su precio, por su calidad o por la suma de ambas variables

El hecho de ser la productividad una medida de la eficiencia en el uso de los factores productivos –no solo del factor trabajo– hace que los salarios deban mantener alguna relación con ella, pero es conveniente ser conscientes de todas las consecuencias derivadas de las múltiples formas posibles. La evolución de los salarios nominales de acuerdo a la productividad real, tal y como proponen algunas voces, implica en la práctica una pérdida de capacidad de compra de los trabajadores siempre que ésta última sea inferior al 2% anual, el porcentaje de crecimiento de los precios considerado sano por el Banco Central Europeo (BCE). En los últimos 30 años tan sólo en 9 de ellos, la productividad aparente del factor trabajo cumplió con ese requisito, y por tanto se hubiera limitado severamente el poder adquisitivo de los salarios no sólo con los precios nacionales sino también con los de la zona euro.

Un sistema de evolución del salario resultado de la suma del objetivo de inflación del BCE y una parte de la mejora anual de la productividad, permite combinar la moderación en los costes laborales y la posibilidad del empresario de ampliar el tejido productivo con el resto de la ganancia de productividad

Un uso responsable de la capacidad de determinar los precios finales ajustado a la evolución de los costes laborales limitaría bastante el uso, por innecesario, de la cláusula de garantía, por lo menos apoyada en la evolución de los costes laborales. La elevada tasa de desempleo (20,1% de la población activa) demuestra el despilfarro en términos económicos y el drama en el terreno humano, de un tejido productivo insuficiente en dimensión y poco eficiente en comparación con la zona euro (75,5 sobre 100) o Estados Unidos

(58 sobre 100), debido a la concentración, durante muchos años, de inversiones en operaciones inmobiliarias y la especialización en sectores de menor valor añadido. La experiencia en los últimos 20 años nos muestra una paradoja: los salarios reales han crecido de manera moderada (ganancia acumulada de 11,3 puntos; 0,56% anual) inferior a la productividad real del factor trabajo (19,2 puntos acumulados; 0,96% anual), pero sin embargo, los precios españoles han acumulado un importante diferencial con la media de la zona euro en la etapa (20,1 puntos) que ha lastrado mucho su capacidad de competir en esta área económica donde realiza casi el 70% de los intercambios comerciales.

Conviene recordar que en una economía abierta, es decir, con relaciones comerciales con terceros países, los productos compiten con los precios nominales (el comprador de otro país compara los diferentes precios de un mismo producto desde su capacidad de compra que viene determinada por su inflación y le da igual la de España que sí ha influido en el precio final del producto) y, sin embargo, los trabajadores españoles miden su renta en términos reales, es decir, la capacidad de compra que tienen para adquirir productos en el mercado nacional.

La solución estriba en mejorar la productividad total de los factores y una evolución de los salarios de acuerdo a la fórmula descrita, pero a la vez garantizar un crecimiento de los precios nacionales similar o, si es posible menor, a los de la zona euro. De otra manera, el resultado final será negativo para la creación de riqueza pero en especial lo será para los trabajadores, en la doble vertiente de no crear empleo y reducir la calidad de vida de quienes no tengan posibilidad de protegerse del crecimiento de los precios ■

