

Es el momento

Luis Zarapuz. Coordinador del Gabinete Económico de CCOO

Álvaro Gaertner. Miembro del Gabinete Económico de CCOO

Carlos Gutiérrez. Secretario de Estudios y Formación Sindical de CCOO

21 de julio de 2023

RESUMEN

La escalada de los precios de bienes y servicios iniciada a finales de 2021 sorprendía al conjunto de la sociedad española. Su intensidad, superando en algunos meses los dos dígitos, contrastaba con la baja o muy baja inflación, e incluso años de IPC negativo en media anual, que habíamos vivido en tiempos recientes. Tan es así que para encontrar referencias de momentos equiparables debíamos retroceder la mirada a los años ochenta. ¿Cuáles son las causas de este fenómeno? ¿Qué está detrás de la escalada de los precios?

ARTÍCULO

Existe un amplio consenso en situar el origen en los cuellos de botella en las cadenas de suministro generados tras la pandemia y en el incremento de los precios de la energía, gas y petróleo, y materias primas, resultado de la guerra de Ucrania. No estaríamos, por tanto, enfrentando un shock inflacionista causado por la demanda, por un calentamiento de la economía, sino que sufriríamos una inflación importada que actuaba como un aumento de costes de los insumos. La consecuencia inmediata era un empobrecimiento de nuestra sociedad.

¿De toda la sociedad? Por supuesto que no. Todo período inflacionista abre un escenario de pugna distributiva entre los márgenes de beneficio que obtienen las empresas y los salarios de los trabajadores. Un duelo por ver quién carga con la factura, quién asume los costes impuestos desde el exterior. Ambos sujetos aspiran a mantener su situación: los empresarios aspiran al menos a defender sus márgenes, al igual que los trabajadores aspiramos a conservar el poder adquisitivo de nuestros salarios.

Es obvio que en este proceso no todos pueden ganar, ni todas las empresas, ni todos los trabajadores. La resolución a este conflicto, a falta de un pacto de rentas que, desde la corresponsabilidad, reparta las cargas, depende del poder: el poder de trasladar el aumento de costes a los precios de venta de bienes y servicios en el mercado para sostener los márgenes empresariales; el poder de conquistar mejoras salariales que permitan defender el poder adquisitivo de los salarios.

Para sorpresa de nadie, cuando las cosas dependen del poder, las empresas, en términos generales, han sido capaces de trasladar el aumento de sus costes a los precios de venta para mantener, y en algún caso elevar, los márgenes de beneficio, espoleando así la conocida como inflación de segunda ronda, es

decir, la propagación de la inflación de costes original al conjunto de la economía por la vía del mantenimiento y el incremento de los márgenes empresariales. Esto ya lo denunció CCOO hace un año y lo vienen confirmando diversas instituciones desde entonces: FMI, OCDE, Banco Central Europeo, Comisión Europea, Banco de España. Incluso hay quien ha bautizado a este fenómeno como “avarinflación”, es decir, un incremento de los precios impulsado por la avaricia empresarial.

Con las estadísticas publicadas por el Observatorio de Márgenes, que no cuenta con información del sector financiero por el tipo de fuente de datos que utiliza, podemos poner números y localizar sectorialmente esta avaricia empresarial.

Los márgenes empresariales, en términos absolutos, están históricamente altos (un 50% superiores a los de 2019) pasando de 204.013 millones de euros a 306.407 millones de euros en media de los cuatro últimos trimestres. En términos relativos sobre el total de ventas, se han elevado del 10,9% en 2019 al 12,3%. Por último, la proporción del valor añadido creado que reciben los salarios es hoy 6,6 puntos inferior a la de 2019, ya que los márgenes han pasado de captar un 48,6% del valor añadido en 2019 a captar un 55,2% en los últimos cuatro trimestres.

Pero esta foto macro, que demuestra la capacidad que han tenido las empresas para ganar hacia afuera, trasladando a los precios sus incrementos de costes y de márgenes a costa de empeorar la inflación para la sociedad, y hacia adentro, a costa de sus trabajadores, no es una realidad homogénea; es decir, no todas las empresas han podido efectuar esa transmisión. Han podido aquellas que tienen un gran poder de mercado, resultado, principalmente, de la concentración empresarial del sector en cuestión.

En este sentido, destaca, por escandaloso, lo sucedido en el sector energético. Las empresas de este sector no es que hayan podido defender sus márgenes, sino que los han disparado de una forma insultante para el conjunto de la sociedad. Los márgenes se incrementan, en términos absolutos, un 262%, pasando de 27.019 en 2019 a 97.805 millones de euros en media de los cuatro últimos trimestres.

Cierto es que las empresas de este sector tienen que acometer cuantiosas inversiones para afrontar la tan necesaria como impostergable transición energética, pero este hecho no justifica el desfalco que han perpetrado a la sociedad española. Han aprovechado la oportunidad para forrarse y aumentar el reparto de dividendos entre sus accionistas. Las medidas impulsadas por el gobierno para detener esta sangría, desde la intervención del mercado con los límites al precio del gas natural al establecimiento del impuesto extraordinario, tienen todo el sentido a la vista de la evolución de los márgenes del sector y del impacto que han provocado sobre el conjunto de la economía española.

Descontando el sector energético, el conjunto de empresas en términos absolutos aumentan márgenes hasta los 208.602 millones de euros en media de los cuatro últimos trimestres; un 17,9% más respecto a los niveles prepandemia. Concretamente, hay sectores como el turismo y la hostelería o las empresas de la cadena alimentaria en los que las empresas con más poder de mercado han podido llevar sus márgenes a niveles récord.

Este sería el caso de las compañías aéreas, en el caso del turismo, o de los mayoristas alimentarios, en el caso de la cadena alimentaria. Este mantenimiento de los márgenes ha contribuido a agravar la escalada de la inflación ya que ha provocado que la bajada de los precios del petróleo o de los alimentos

a nivel internacional no se traslade a los precios finales, porque las empresas suben sus precios como un cohete para mantener los márgenes en una situación de crisis pero los bajan como una pluma una vez se normaliza la situación.

Para alcanzar un crecimiento económico socialmente justo y estable a largo plazo, al tiempo que se continúa conteniendo la inflación, los salarios reales deben recuperar poder adquisitivo y los márgenes de beneficio de las empresas reducirse. El problema actual no es el crecimiento de los precios de los bienes y servicios, que se está moderando, sino su nivel alcanzado. Nivel que, con carácter general, no va a reducirse. La pérdida de poder adquisitivo de los salarios está dañando el consumo de las familias trabajadoras.

La actividad económica sostiene su pujanza sobre el sector exterior, con un superávit históricamente alto, y la inversión, que seguramente se ha visto espoleada por los fondos europeos de recuperación. Una situación frágil que puede derivar en una ralentización de la economía y la creación de empleo.

Gracias al V Acuerdo por el Empleo y la Negociación Colectiva, firmado por patronal y sindicatos, y a la moderación de la inflación, los salarios empiezan a ganar poder adquisitivo. Una dinámica positiva y necesaria que tiene que extenderse a través de los procesos de negociación colectiva al conjunto de sectores y empresas, principalmente a aquellos ámbitos donde la menor densidad sindical deriva en peores condiciones salariales. Una dinámica que no puede ser flor de un día, sino que debe sostenerse en el tiempo para recuperar lo que se ha perdido. Los salarios han asumido una parte del esfuerzo que no les corresponde; es el momento de que los márgenes empresariales se reduzcan por el bien del conjunto de la sociedad.

* Artículo publicado originalmente en infoLibre.es