



Demostrado: La economía irá bien si suben los salarios y mal si siguen bajando

Publicado en elindependiente.com el 17 de marzo de 2018

El [McKinsey Global Institute](#), considerado como [el think tank de interés privado más importante del mundo](#), acaba de publicar [un informe sobre lo que denomina el "puzzle de la productividad"](#) que contradice los presupuestos en que se basan las políticas económicas que se viene aplicando en los últimos años.

La opinión mayoritaria que se suele tomar como fundamento científico de estas políticas es que, para que las economías vayan bien, es decir, para que crezcan y generan ingresos y empleo, es necesario aumentar la productividad y que eso se consigue actuando fundamentalmente sobre el lado de la oferta. En concreto, se defiende que lo que hay que hacer es bajar impuestos; flexibilizar el mercado de trabajo (eliminando convenios, facilitando el despido, reduciendo derechos laborales o limitando el papel de los sindicatos); mejorar la formación de los trabajadores y hacer más competitivas a las empresas en los mercados globales por la vía de reducir los costes salariales.

Sin embargo, el informe del McKinsey Global Institute demuestra que esa no es la vía por la que aumenta la productividad y mejora la economía. Sino que, por el contrario, lo que ocurre cuando se toman esas medidas es que la economía va peor, crece menos y disminuye la productividad.

Los autores del informe han estudiado lo ocurrido en seis países (Alemania, España, Estados Unidos, Francia, Reino Unido y Suecia) y en siete de sus principales sectores económicos en los últimos 30 años, y su conclusión es bastante clara: en lugar de esos factores de oferta, es la demanda de bienes y servicios la que desempeña un papel fundamental como determinante de la productividad.

Los autores del informe han comprobado que el 48% de las empresas estudiadas aumentan su inversión en función de la situación de su demanda de los bienes y servicios que ofrecen y solo el 38% en función del menor riesgo. Y, después de analizar con detalle las diferentes vías por las que una demanda insuficiente puede hacer que decline el crecimiento de la productividad y viceversa, aportan una solución bien distinta al puzzle que todos los economistas tratan de resolver desde hace años.

Para que aumente la productividad hay que lograr que se incremente, por un lado, la demanda, para que aumente así la inversión de las empresas, y, por otro, la digitalización de la actividad productiva. Y para ello, señala el informe, es necesario que aumenten los salarios. Solo cuando esto sucede es cuando las empresas tienen incentivos para invertir en la innovación tecnológica que incrementa la productividad.

Los datos que presenta el informe son contundentes al respecto: la caída de los salarios que ha debilitado la demanda en los diversos sectores económicos en los últimos decenios (y en particular en los años posteriores a la última gran crisis) es una causa fundamental de que apenas se haya producido crecimiento de la productividad o de que éste haya sido mucho más bajo que en periodos anteriores de salarios más elevados. Y al revés, cuando han aumentado, ha crecido la productividad y la actividad en general.

Las conclusiones de política económica que se derivan de todo esto también son claras. Cuando se cree que lo importante para aumentar la productividad y el crecimiento económico es actuar sobre la oferta, como se ha dicho en los últimos años, no sólo no preocupa sino que se busca la evolución a la baja de los salarios, la política fiscal se utiliza sólo para bajar impuestos y se es indiferente ante la mayor desigualdad. Pero la consecuencia de aplicar estas políticas, como pone de manifiesto el informe del McKinsey Global Institute, ha sido que las economías han ido y van mucho peor, que hayamos entrado en el "estancamiento secular" del que habla Larry Summers.

Por el contrario, si lo que se quiere es que la economía mejore al aumentar la productividad, el informe afirma que lo que hay que hacer es poner el acento principalmente en las dos grandes estrategias mencionadas: subir los salarios reales para que aumente la demanda de bienes y servicios y fomentar la digitalización, recurriendo para ello a los incentivos o estímulos que pueden proporcionar las políticas económicas y la fiscal en particular.



La verdad es que estas conclusiones no son nuevas. Otras investigaciones científicas las habían alcanzado antes para periodos más largos, como he mostrado en mi libro [Economía para no dejarse engañar por los economistas](#), pero es significativo que de nuevo se ponga de manifiesto incluso por un gabinete de estudios con ánimo de lucro y cuyo fin es hacerle ganar dinero a una gran empresa.

En España deberíamos tener particularmente presente las conclusiones de este estudio porque lo que estamos haciendo es justamente lo contrario de lo que allí se dice que hay que hacer para que la economía vaya bien: [el peso de nuestros salarios en el PIB está en el nivel más bajo desde 1989; somos el país de la UE donde más han caído desde 2008 y, junto a Grecia, el único en donde no se han recuperado los de antes de la crisis](#). Y siendo la quinta economía más grande de la Unión Europea estamos en el [puesto número 17 de 28 de su ranking de innovación](#). Es decir, que estamos acumulando papeletas para nuestra economía ni se recupere satisfactoriamente ni pueda evitar en el futuro nuevos brotes de empobrecimiento, crisis y recesión.

Ahora bien, ni la recuperación de los salarios se puede conseguir por las bravas ni se puede aumentar la digitalización por decreto. Para lograrlo sin males mayores se necesitan grandes pactos nacionales, compromisos generosos y sacrificios colectivos que solo pueden venir de la confianza en instituciones sólidas y capaces de acabar con el fraude y la corrupción, y voluntad política que trascienda el habitual y lamentable cortoplacismo electoralista de nuestros partidos.