

ENERGÍA versus SALARIOS

A LA BÚSQUEDA DE UNA COMPETITIVIDAD SIN LASTRES

Los agentes sociales, así como la sociedad en su conjunto, han cobrado conciencia de la importancia de la competitividad en un mundo cada vez menos compartimentado, global. Sin duda, tiene una influencia directa en la cantidad de empleo, así como en la masa salarial.

En líneas generales, los costes de los productos y servicios vienen mayoritariamente influidos por el coste de los aprovisionamientos –materias primas, productos intermedios, embalajes, etc.– los costes salariales, la energía, el transporte, la amortización de los capitales invertidos –maquinaria, etc.– y las cargas financieras. Por supuesto, hay otros factores en juego, como por ejemplo los gastos en *marketing* o investigación. Pero, a los efectos del presente artículo, no merece la pena entrar en mayores detalles.

El conjunto de estos costes nos marcará el coste total del producto o servicio. Y el conjunto de los productos y servicios determina las operaciones de cada empresa o actividad económica. La sostenibilidad de la misma dependerá, obviamente, del hecho de que el importe de las ventas de sus productos y servicios supere al importe de los costes, siendo su diferencia el beneficio o pérdida de la actividad económica.

La globalización de la economía y la generalización creciente de las prácticas de libre mercado a nivel internacional están generando una convergencia de precios de productos y servicios. Y, como consecuencia de ello, el estrechamiento de los márgenes de beneficio, que en muchos casos derivan a una entrada en pérdidas, es decir, la inviabilidad o no sostenibilidad de la actividad económica afectada. Una excepción la constituirían los productos o servicios muy innovadores, que ocupan nichos de mercado donde la competencia todavía es escasa o incluso inexistente. O los mercados intervenidos, con precios regulados políticamente.

Volvamos a los costes. Los aprovisionamientos suelen estar sometidos a condiciones de mercado, en especial las materias primas no energéticas y los productos intermedios, por lo que una adecuada gestión de compra asegura unos costes competitivos, una correcta relación calidad-precio de los mismos.

En cambio, los costes salariales, en situaciones de crisis como la presente que en el caso de España ha derivado en una escandalosa cifra de desempleo, son susceptibles de reducción *ad infinitum*, que es lo que está ocurriendo... Con graves consecuencias individuales y para el conjunto del país, por la caída en el consumo interno que ello conlleva.

La energía y el transporte son interdependientes, pues los costes de uno afectan al otro, en especial los de la energía. Los precios de la energía suelen ser precios en gran medida regulados y, en general, muy distorsionados por numerosos impuestos y gravámenes. Y, lo que es más grave, además de suponer un coste significativo, también suponen un coste diferencial, dado que la energía es más cara en España que en la mayoría de países con los que competimos en el mercado global. Es decir, lastran nuestra competitividad, forzando a reducir la masa salarial para mantener la sostenibilidad de la actividad económica, como veremos más adelante con mayor detalle.

La amortización de los capitales invertidos depende de las inversiones ya efectuadas en bienes y equipos de producción. En momentos de dificultad se pueden paralizar las nuevas inversiones, pero no se pueden reducir las inversiones ya contraídas, salvo en contados casos en los que sea posible vender a un precio razonable las inversiones realizadas sin afectar excesivamente la capacidad productiva. Generalmente hay poco margen de maniobra en este sentido.

Las cargas financieras, en época de crisis, son más susceptibles de aumentar que de disminuir. Y, lo que es más grave, las restricciones generalizadas al acceso al crédito pueden disminuir de

manera alarmante la liquidez de la empresa, comprometiendo su viabilidad. En todo caso, las cargas financieras van a depender de los resultados de la actividad económica y de su proyección en el tiempo: crecimiento, margen de beneficios... En otras palabras, una entidad que reduzca su volumen de negocios y su margen de beneficios va a experimentar un endurecimiento de las condiciones financieras, es decir, un mayor coste, y muy posiblemente una reducción drástica del crédito disponible. Esto ejerce una gran presión en los directivos de las diversas actividades económicas.

Por último, el resto de gastos de la empresa, aunque de menor peso relativo, en una situación de crisis van a verse cercenados independientemente de su importancia estratégica, como es el caso de la I+D+i o el *marketing*.

A modo de resumen, podríamos decir que los responsables de una actividad económica, enfrentados a una situación de fuerte competencia en su mercado en un contexto de crisis, van a contar con escaso margen de maniobra. Prácticamente reducido a cercenar la inversión productiva y en I+D+i, así como los gastos no imprescindibles a muy corto plazo, como el *marketing*, y negociar a la baja la masa salarial. Aparte de endurecer las condiciones a los proveedores, si ello es factible. En algunos casos, la subcontratación y el “*outsourcing*” – trasladar a otras empresas parte del proceso productivo– ha sido una opción competitiva, pese a que ha ocasionado destrucción de empleo cuando dicha producción se ha trasladado a otros países, como China por ejemplo. Esto es sobre todo aplicable a las actividades que operan en mercados maduros, que en nuestro país son la inmensa mayoría.

Por lo tanto, es evidente que los costes de la energía tienen una gran influencia en la masa salarial, además de en la competitividad en general. A precios más elevados de la energía tendremos además precios más altos del transporte y, como consecuencia, salarios con tendencia acusada al descenso para compensar el alza de los primeros.

Los costes de la energía son apenas negociables al nivel de las organizaciones individuales, por grandes que estas sean. Pues, por una parte nos encontramos que en España las materias primas energéticas –como el petróleo– suelen estar sujetas al comercio de Estado, es decir, no puede ir uno por el mundo y comprar lo que mejor le convenga. Por otro lado, la energía está en manos de grandes conglomerados que se desenvuelven con gran soltura dentro de un mercado extraordinariamente regulado, lejos de funcionar como un libre mercado. Estas empresas han elaborado el concepto de “monopolio natural”, basado en la innecesaria duplicidad de las infraestructuras de transporte y distribución de la energía, pero que en la práctica supone una situación oligopolística. Por último, la energía soporta unas cargas fiscales muy elevadas.

Según publicó la empresa Iberdrola, el recibo eléctrico se desglosa del siguiente modo:

- 38%: energía consumida + distribución.
 - 25,5% Energía consumida.
 - 12,5% Líneas eléctricas (Líneas de transporte de Red Eléctrica)
- 62%: costes políticos.
 - 30,1% Políticas fiscales (IVA + Impuesto sobre electricidad+ Peajes+ Amortización déficit)
 - 19% Políticas medioambientales (Subvención régimen especial renovables)
 - 3,7% Políticas territoriales.
 - 2,5% Ayudas sociales.
 - 6,7% Otros.

Es decir, en la factura eléctrica solo un 38% supone coste de la energía propiamente dicha. Y de este 38%, la tercera parte son los gastos en la red de transporte y distribución, cifra que *a priori* parece excesiva, suponiendo un grave lastre para el país. Pero lo importante es recordar que todas estas cantidades se incorporan al coste de los productos y servicios, afectando de lleno a los salarios y a la masa salarial en su conjunto. Y lo que es más, se vuelven a incorporar al coste del producto debido a que se vuelven a añadir al coste del transporte de los aprovisionamientos y al de los productos acabados, etc. Es un despropósito en cascada, que al final afecta tanto a nuestros salarios como a nuestros bolsillos y merma la competitividad de las actividades económicas, amenazando su sostenibilidad.

Se impone, pues, una toma de conciencia por parte de todos los agentes sociales y una acción concertada de todos ellos a nivel de Estado, e incluso a nivel paneuropeo. Para, por un lado, eliminar del precio de la energía todos los impuestos que no sean atribuibles al exclusivo consumo de la misma. Y, por otro, para liberalizar de modo real y eficiente los mercados energéticos, tanto en el punto de consumo como para las materias primas energéticas.

No es asunto sencillo, pues tanto en las organizaciones patronales como en las sindicales están muy bien representados los gigantes del sector energético, que no van a quedarse cruzados de brazos. Y, en muchos casos, apoyados por las corporaciones financieras, con grandes intereses en los mismos. Pero la alternativa, la inacción, no supone apoyar lo mejor para las actividades económicas, ni para los trabajadores ni para nuestra nación.

Hay otros sectores con un funcionamiento similar al energético, como es el caso del sector de las telecomunicaciones y el de las TIC, de creciente peso económico e imprescindibles para el progreso del país. Pero esto será, quizás, objeto de otro análisis en el futuro.

En términos generales, tanto en España como en la Unión Europea nos enfrentamos a un exceso de regulaciones y normativa a todos los niveles, que quizás está en la raíz del declive creciente de nuestra influencia y peso en la escena mundial. Este concepto de querer arreglarlo todo mediante la generación de nuevas leyes nos ha llevado a un encorsetamiento diferencial excesivo respecto al resto del planeta. Aprovecho la ocasión para hacer un llamamiento a la cordura, a imponer el buen hacer, el trabajo y la gestión, a la mera burocratización de todos los aspectos de la vida a que conduce la excesiva regulación, que a la larga solo conduce al marchitamiento de la creatividad y libertad individual.

Gaspar Llinares

Ingeniero Superior Industrial

PDG IESE Business School