

ECONOMÍA Y TRABAJO

OPINIÓN / XAVIER VIDAL-FOLCH

Manifiesto contra la guerra comercial

Pronto sabremos si el buen desempeño del G7 en Biarritz supondrá el inicio de una rectificación en toda regla o una mera pausa en las guerras comerciales desatadas por Donald Trump.

Lo que sí sabemos ya, por las últimas estadísticas de comercio y de crecimiento, es que esas guerras —a las que se añaden inquietantes avatares como el del inminente Brexit— están siendo nefastas. Cuecen la caída del PIB y una probable recesión en zonas clave (Alemania, y por ende la eurozona); pavimentan la desaceleración de China y EE UU; y pergeñan un descenso sustantivo de la riqueza mundial.

También la historia había anticipado que el lema trumpista de que son “buenas y fáciles de ganar” (2/3/2018) es una imprudente falacia.

El ejemplo más ilustrativo es el de la Tariff Act o Ley de Aranceles Smoot-Hawley (17/6/1930) en EE UU. Como reacción al colapso de la Bolsa de 1929, el presidente republicano Herbert Hoover le dio un impulso definitivo, esperando que el incremento (del 20%) de los impuestos aduaneros a terceros compusiese sus cuentas, relanzase su exportación y reactivase la economía.

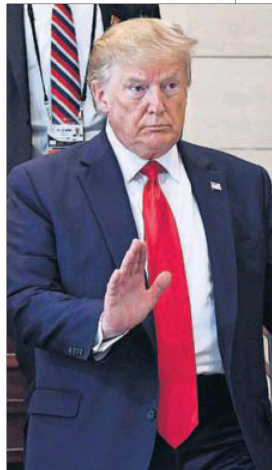
A plazo medio, sucedió natural y exactamente lo contrario. Entre 1929 y 1932, las importaciones estadounidenses desde Europa cayeron de 1.334 millones de dólares a 390. Pero las exportaciones también se desplomaron: de 2.341 millones a 784 (Departamento de Estado). Y el comercio global se redujo en torno a un 66% entre la fecha del crack y 1934: ¡a un tercio! La depresión nacional norteamericana se transformó así en la Gran Depresión global de entreguerras, eficaz comadrona del desempleo rampante y de los fascismos.

Alguien, y no solo la oposición política, había advertido a Hoover del desastre, urgiéndole a vetar la propuesta de los senadores Reed Smoot y Willis Hawley. Ese alguien fue un millar largo de economistas, en un famoso, breve y taxativo Manifiesto (5/5/1930). En el que predecían que los nuevos aranceles serían un “error”.

Y detallaban que “incrementarían los precios que los consumidores domésticos deberían pagar”. Que ello “aumentaría los costes de las nuevas producciones al tiempo que obligaría a los consumidores a subsidiar el despilfarro y la ineficiencia en la industria”. Que asimismo les induciría a “beneficiar a las empresas ya establecidas que gozasen de menores costes”. Y que al cabo “dispararían el coste de la vida y perjudicarían a la mayoría de nuestros conciudadanos” (*Econ Journal Watch*, septiembre 2007).

Es lo que sucedió en un monumento a la certeza de que la perversión de las guerras comerciales obedece a que ontológicamente se desempeña en una escalada. El país perjudicado por los nuevos aranceles reacciona ejecutando represalias, proporcionales en el mejor de los casos, y desahoradas en el peor. Joan Robinson elevó a categoría teórica esa enfermedad de procurar la recuperación con “políticas de empobrecer al vecino” (*Beggar-my-neighbour remedies for unemployment*, en *Essays in the theory of unemployment*, Macmillan, 1937).

Estudios más recientes han fijado los sucesivos episodios de aquella secuencia de acciones y reacciones (comerciales y monetarias). Más de seis grupos de medidas (unánimes, pero de distintas intensidades según los distintos grupos de países) contabilizan Barry Eichengreen y Douglas Irwin (*The slide to protectionism in the Great Depression*, NBER, 1542, 2009). Dañaron, pues, a todos. Generaron un “auténtico pánico”, según acertó a describir las Liga de Naciones ya en 1932.



Donald Trump, el lunes, a su llegada a Biarritz. / A. PIKE (AFP)



Un trabajador de una empresa de mudanzas carga una alfombra en Barcelona. / MASSIMILIANO MINOCRI

El trabajador español medio pierde 133 euros al año de poder adquisitivo desde 2017

L. DONCEL, Madrid
Malas noticias para los trabajadores españoles. Una vez más, este año han vuelto a perder poder adquisitivo. Y ya van 10 trimestres consecutivos de caídas en los salarios reales, es decir, a los que se les descuenta el efecto de la inflación. Si se compara con el

salario promedio de 2017, el trabajador tiene al final del año 133 euros menos en su bolsillo, según publicó ayer Adecco. Pero esta cifra esconde realidades muy distintas: mientras que el sueldo anual en Baleares sube 427 euros, los castellanomanchegos son los más castigados, con un desplome de 663.

Hace ya siete años que la empresa de recursos humanos Adecco radiografía la situación del trabajador medio español a través de su Monitor de Oportunidades y Satisfacción en el Empleo. En esta ocasión, llama la atención el continuado proceso de deterioro del poder de compra del trabajador medio. Esto se produce de forma paralela a la significativa mejora que el mercado laboral ha experimentado estos años.

Así, el salario real medio en España descendió desde el segundo trimestre de 2017 hasta el mismo periodo de 2019 un 0,7%, lo que equivale para cada empleado a una pérdida anual de 133 euros respecto a lo que ganaba dos años atrás. Pese a la tendencia negativa, este 0,7% de caída del poder de compra es el descenso más bajo en dos años. La caída del salario real coincide con un nuevo aumento del nominal. El salario medio se sitúa en España en 1.674 euros mensuales, una subida interanual del 1,7%, lo que supone el octavo aumento consecutivo.

El informe de Adecco, que usa los datos de la Encuesta de Población Activa, marca una clara línea entre las comunidades donde los salarios reales caen y donde suben. Estos últimos son los menos numerosos. Mejora el poder adquisitivo en siete autonomías (Baleares, Galicia, Navarra, Canarias, Cataluña, Extremadura y Asturias) y empeora en 10 (Castilla-La Mancha, Murcia, Andalucía,

Llega el freno a la creación de empresas

España tiene 29,5 empresas por cada 1.000 habitantes, el nivel más alto de los últimos ocho años. Pero esta buena noticia se ve empañada por datos preocupantes. Porque la creación de nuevos negocios da muestras de debilidad. El aumento en el segundo trimestre respecto al mismo periodo de 2018 fue del 0,7%, el más bajo en cinco años. Además, en cuatro comunidades autónomas (Baleares, Canarias, Cataluña y País Vasco) el número desciende. “No ocurría algo así desde septiembre de 2014”, dicen en Adecco.

La Rioja, Madrid, País Vasco, Comunidad Valenciana, Cantabria, Aragón y Castilla y León).

Pero Adecco no solo se fija en el poder adquisitivo. El informe analiza aspectos sobre la remuneración de los empleados, su seguridad en el trabajo, las oportunidades de empleo y desarrollo profesional, la conciliación entre la vida personal y profesional y la conflictividad laboral.

Menos paro de larga duración. En el segundo trimestre del año

todavía había más de un millón de españoles que llevan al menos dos años buscando empleo. Pero, tras una reducción de 267.700 personas respecto al año anterior, esta cifra es la más baja desde diciembre de 2010. Un 32% de los parados lo son de larga duración, el porcentaje más bajo desde marzo de 2013.

Crecen los accidentes. Tras una breve caída el año pasado, el índice de siniestralidad continúa con la tendencia ascendente que comenzó en 2013. En el segundo trimestre hubo 67,8 accidentes que causaron bajas por cada 10.000 empleados, una subida respecto al mismo periodo del año anterior del 1,5%. Este es el nivel más alto desde 2011.

Estudiar y trabajar. La proporción de ocupados que además cursan estudios vuelve a aumentar, encadenando así nueve trimestres consecutivos de alzas. En el segundo trimestre de este año, ya había un 11,5% de ocupados que estudiaban, el porcentaje mayor en 15 años. Son casi 2,5 millones de personas.

Más conflictos. Tras caídas continuadas a lo largo de todo 2018, el número de huelgas volvió a aumentar en 2019. En el segundo trimestre hubo 14,5 conflictos por cada 100.000 empresas, una subida interanual del 9,9%. Supone la mayor cifra de huelgas desde marzo de 2015.