

Una crisi de desigualtat

- Totes les dades reflecteixen el retrocés dels salaris des dels anys 80 i un augment dels beneficis

JOSEP BORRELL*

EL PERIÓDICO DE CATALUNYA, 26.02.09

Si la renda nacional s'hagués repartit millor, amb beneficis més baixos i salaris més alts, l'economia hauria estat més estable. Si les fortunes dedicades a l'especulació s'haguessin distribuït, en forma de preus més baixos o salaris més alts, hauríem pogut evitar o atenuar la crisi.

Així és com diagnosticava M. S. Eccles, president de la Reserva Federal dels Estats Units entre el 1934 i el 1948, les causes de la crisi del 1929 i la gran depressió que va venir després. Però es pot dir el mateix de la crisi actual, que també té l'origen en un mal repartiment de la renda, en el creixement de les desigualtats a l'interior dels països desenvolupats i en la supremacia de l'especulació financera sobre l'economia real.

La crisi que estem patint, global, sistèmica, és en bona mesura la crisi d'un model basat en el creixement de les desigualtats. Massa beneficis i salaris extravagants per a alguns acumulen un capital que alimenta l'especulació borsària i l'apalancament cada vegada més arriscat. Salaris massa baixos i empobriment de les classes mitjanes impulsen un consum a crèdit fins a l'explosió dels deutes, en lloc que una demanda socialment estesa i econòmicament solvent justifiqui la inversió en noves capacitats de producció real.

Totes les dades reflecteixen el retrocés dels salaris en el repartiment de la renda des de principis dels anys 80, i l'augment de la taxa de benefici. Han resistit més bé els països amb sistemes de protecció social desenvolupats, i més malament els Estats Units, on el decil superior ha passat de rebre el 27% al 55% de la renda. A principis dels anys 70, el director de General Motors, empresa de referència de l'època, guanyava 88 vegades el salari mitjà dels seus treballadors: 40.000 dòlars en dòlars constants. El director de l'empresa de referència actual, la cadena Wal Mart, guanya 1.300 vegades el salari mitjà, que avui no arriba a 20.000. I no hem d'oblidar que aquesta crisi és, sobretot i en l'origen, una història nord-americana.

La liberalització financera va modificar el govern de les empreses i va consagrar la preponderància de l'accionista amb exigències de rendibilitat del 15% que només es podien obtenir amb la compressió salarial. L'emergència d'economies exportadores de la talla d'un continent va crear un mercat de treball molt més ampli amb un excés global de mà d'obra, un augment de la competència en el mercat de béns, més exigència de rendibilitat del capital sota l'amenaça de deslocalitzacions i una forta pressió a la baixa sobre les rendes salarials.

ES VA TRENCAR així el compromís entre el capital i el treball, construït en la postguerra. L'evolució dels salaris reals es va desconnectar de la productivitat, i va generar una verdadera deflació salarial. Aquesta transformació en el repartiment de la renda implicava canviar la regulació macroeconòmica del creixement. El consum es va desconnectar de la renda i va desenvolupar el crèdit, que es va convertir en el gran estimulador de la demanda. Les empreses, per augmentar el valor per a l'accionista, van substituir capital per endeutament, quan no es van

llançar a realitzar operacions corporatives fortament apalancades, donant com a garantia el valor del que es comprava. A Espanya en sabem molt d'això: alguns dels seus protagonistes han generat verdaderes fortunes i altres han acabat, o acabaran, molt malament.

El resultat ha estat un espectacular creixement de l'endeutament privat, de famílies i empreses, i una caiguda de la taxa d'estalvi. A Espanya, especialment: el 2006, el deute de famílies i empreses no financeres era el 188% del PIB, taxa només equivalent a la del Regne Unit, però el 50% més gran que la d'Alemanya i França. Amb raó es diu que el model del creixement nord-americà, basat en el consum finançat a crèdit i en la bombolla especulativa del sector immobiliari, ha tingut a Europa dos bons alumnes: Espanya i el Regne Unit. Mentre tots estàvem tan contents amb la reducció del dèficit i l'endeutament públic, el sector privat acumulava una muntanya de deutes finançats amb estalvi extern.

Les crisis que va anar provocant la tendència a augmentar l'endeutament les van sufocar els bancs centrals, sobretot la Reserva Federal, abaixant els tipus d'interès, és a dir, accelerant l'endeutament. I la innovació financera va permetre als bancs transferir el risc i, per tant, valorar-lo amb menys rigor, alliberant així capital per continuar donant més crèdit.

ARA l'excés de l'endeutament obliga inevitablement a reduir-lo, i la recessió s'alimenta amb la interacció de la caiguda de les rendes i del crèdit. Només l'Estat pot prendre el relleu per mantenir l'activitat, i una nova reglamentació financera és indispensable per evitar nous excessos. En això estem treballant.

Però no serà suficient per generar un creixement estable. Si l'endeutament ja no pot dopar el creixement amb el consum a crèdit, farà falta que les rendes salarials tornin a créixer d'acord amb la productivitat. Aquesta és una condició necessària de l'èxit de qualsevol pla de relançament. I que els sistemes fiscals tornin a redistribuir la renda corregint la defiscalització del capital, que s'ha accelerat durant els últims anys, també a Espanya.

¿Com s'ha de fer? Començant per acabar amb els paradisos fiscals, com sembla que finalment han comprès els governs europeus. Sense això no hi ha regulació financera que funcioni ni distribució de la renda que ens permeti sortir d'aquesta crisi de la desigualtat.

* President de la Comissió de Desenvolupament del Parlament Europeu.