

El síndrome de los salarios menguantes

PAUL KRUGMAN

EL PAÍS - NEGOCIOS - Economía - 10-05-2009

Los salarios están bajando a lo largo y ancho de Estados Unidos. Algunos de los recortes salariales, como las devoluciones de los trabajadores de Chrysler, son el precio de la ayuda federal. Otros, como la tentativa de acuerdo sobre un recorte salarial en *The New York Times*, son el resultado de las conversaciones entre los empresarios y sus empleados sindicalistas. Pero hay otros que reflejan la realidad brutal de un mercado laboral débil: los trabajadores no se atreven a protestar cuando les recortan el sueldo porque no creen que puedan encontrar otro trabajo.

Sin embargo, sean cuales sean las circunstancias específicas, la bajada de los salarios es síntoma de una economía enferma. Y es un síntoma que puede hacer que la enfermedad de la economía empeore aún más.

Empecemos por lo primero: las anécdotas sobre las bajadas de los sueldos están proliferando, pero ¿se trata de un fenómeno muy extendido? La respuesta es sí, y mucho.

Es verdad que muchos trabajadores todavía reciben aumentos salariales. Pero hay por ahí suficientes recortes salariales como para que, según la Oficina de Estadística Laboral, el coste medio de dar empleo a trabajadores en el sector privado haya subido sólo un 0,2% en el primer trimestre de este año (el aumento más bajo que se ha registrado). Dado que la situación del mercado laboral sigue empeorando, no sería ninguna sorpresa que los sueldos en general empezasen a bajar a finales de este año.

Pero ¿por qué es eso malo? Después de todo, muchos trabajadores están aceptando recortes salariales a fin de salvar sus empleos. ¿Qué tiene eso de malo?

La respuesta se encuentra en una de esas paradojas que invaden nuestra economía ahora mismo. Padecemos la paradoja del ahorro: ahorrar es una virtud, pero cuando todo el mundo intenta que su capacidad de ahorro aumente radicalmente, la consecuencia es una economía deprimida. Padecemos la paradoja del desapalancamiento: reducir la deuda y sanear los balances generales es bueno, pero cuando todo el mundo intenta vender valores y saldar deudas al mismo tiempo, la consecuencia es una crisis financiera.

Y, dentro de poco, podríamos enfrentarnos a la paradoja de los salarios: los trabajadores de una empresa pueden contribuir a salvar sus empleos accediendo a cobrar sueldos más bajos, pero cuando los empresarios en todos los sectores económicos recortan salarios al mismo tiempo, la consecuencia es un aumento del paro.

Así es como funciona la paradoja. Supongamos que los trabajadores del grupo XYZ aceptan un recorte salarial. Eso permite a la dirección de XYZ bajar los precios, lo que hace que sus productos sean más competitivos. Las ventas aumentan y más trabajadores pueden conservar su empleo. Así que se podría pensar que ese recorte salarial hace aumentar el empleo, lo que es cierto en el caso de la empresa en concreto.

Pero si todo el mundo recorta los sueldos, nadie obtiene una ventaja competitiva. Así que los salarios más bajos no benefician en nada a la

economía. Por el contrario, la caída de los sueldos puede empeorar los problemas de la economía en otros frentes.

En particular, la reducción de los salarios, y por tanto, la reducción de los ingresos, agrava el problema de la deuda excesiva: las letras mensuales de la hipoteca no bajan como la nómina. Estados Unidos se metió en esta crisis con una deuda hipotecaria que, expresada como porcentaje de los ingresos, era la más alta desde los años treinta. Las familias tratan de reducir esa deuda ahorrando más de lo que lo han hecho en una década (pero, puesto que los sueldos bajan, es como intentar dar en una diana que se mueve). Y a medida que aumenta la carga de la deuda, se hunde más el gasto de los consumidores, y eso hace que la economía siga deprimida.

Las cosas pueden empeorar aún más si las empresas y los consumidores prevén que los sueldos seguirán bajando en el futuro. John Maynard Keynes lo expresó con claridad hace más de 70 años: "Las consecuencias de esperar que los salarios vayan a reducirse, por ejemplo, un 2% durante el próximo año son aproximadamente las mismas que tendría un aumento del 2% en la cantidad de intereses a pagar durante el mismo periodo". Y un aumento del tipo de interés efectivo es lo último que esta economía necesita.

La preocupación por la bajada de los salarios no es solamente teórica. Japón (donde los sueldos del sector privado descendieron como promedio más del 1% al año entre 1997 y 2003) nos brinda una lección práctica sobre la forma en que la deflación salarial puede contribuir al estancamiento económico.

Así que, ¿qué conclusión podemos sacar de la cada vez más evidente reducción de los salarios en Estados Unidos? Principalmente, que estabilizar la economía no es suficiente: necesitamos una recuperación real.

Últimamente se ha hablado mucho sobre brotes verdes y demás, y, de hecho, hay indicios de que el desplome económico que se inició el otoño pasado podría estar ralentizándose. Incluso es posible que la Oficina Nacional de Investigación Económica anuncie el fin de la recesión a finales de este año.

Pero es casi seguro que la tasa de paro va a seguir aumentando. Y todos los indicios apuntan hacia un mercado laboral cuya situación será terrible durante muchos meses o incluso años, lo que es una receta ideal para que continúen los recortes salariales, los cuales, a su vez, seguirán debilitando a la economía.

Para romper ese círculo vicioso, lo que se necesita básicamente es más: más estímulo económico, más medidas decisivas respecto a los bancos, más creación de empleo.

Al César lo que es del César: el presidente Obama y sus asesores económicos parecen haber alejado a la economía del abismo. Pero el peligro de que Estados Unidos se convierta en Japón (y tengamos que enfrentarnos a años de deflación y estancamiento) parece, como mínimo, que está aumentando.