

El peligro de intervenir los márgenes empresariales

José María Aracama



EN momentos de incertidumbre económica se plantean con frecuencia soluciones aparentemente sencillas para solventar problemas complejos. Una de ellas ha sido la idea de limitar los márgenes empresariales como forma de contener los precios. La propuesta volvió al debate público en un contexto marcado por las tensiones geopolíticas y el encarecimiento de materias primas clave, especialmente la energía y determinados alimentos. La explicación la daba nuestra Ministra de Trabajo, Economía Social y Vicepresidenta tercera del Gobierno de España, Yolanda Díaz, diciendo que algunas empresas se estaban "forrando" y que estaban ganando demasiado.

Por el contrario, desde el ámbito empresarial se planteaba la posibilidad de reducir temporalmente algunos impuestos indirectos, como el IVA que grava los carburantes, para amortiguar el impacto inmediato de estas subidas. Se trata de una medida directa, transparente y fácilmente comprensible para el consumidor. Si a ello le añadimos que un incremento de la base imponible de los carburantes supone un incremento de ingresos para la Administración, entenderemos que la propuesta empresarial es más que justa.

Finalmente la propuesta de los empresarios es la que se ha tenido en cuenta y ha sido aprobada por el Gobierno, con el visto bueno del Congreso. En total, 80 medidas con un coste estimado de 5.000 millones de euros, diseñadas para proteger a la ciudadanía de la inestabilidad en Oriente Medio.

Aunque, como siempre, con este Gobierno hay algún pero; ¿qué

tiene que ver el recibir estas ayudas con la obligatoriedad de que las empresas que se beneficien de ellas tengan prohibido llevar a cabo cualquier tipo de despido? A esto se le llama mezclar "churras" con "merinas". No conozco ninguna empresa que despida sin necesidad de hacerlo. Exactamente igual que cuando le toca contratar.

La Ministra de Trabajo debiera saber que los márgenes empresariales no son una variable arbitraria que pueda modificarse por decreto y sin consecuencias. Los márgenes son, en buena medida, el reflejo de la capacidad de una empresa para competir, innovar, invertir, crecer, crear empleo y generar valor. Son también el colchón que permite afrontar ciclos económicos adversos.

Cuando se decide intervenirlos, lo que en realidad se está haciendo es poner en riesgo la sostenibilidad de la actividad empresarial. Los beneficios se reducen, se posponen las inversiones y la posibilidad de emprender nuevos proyectos. Y sin inversión no hay crecimiento, ni creación de empleo, ni modernización productiva, con lo que la mayor perjudicada será la productividad.

Este punto es especialmente relevante para Navarra y España. Nuestra economía arrastra desde hace décadas un problema estructural de productividad que limita el crecimiento de los salarios, la competitividad de nuestras empresas y, en última instancia, el bienestar de la sociedad. La productividad española crece poco y demasiado despacio en comparación con las economías de nuestro entorno.

A esta situación se suma otro factor: en los últimos años el salario mínimo interprofesional ha experimentado una subida muy importante. Desde 2018 hasta la actualidad ha pasado de 735 euros mensuales a 1.221 euros en 14 pagas, lo que supone un incremento acumulado del 66%. Si a este hecho añadimos la tendencia imparable de la reducción de horas de trabajo sin ajuste de salario, el incremento de las cotizaciones sociales y el aumento exponencial que desde la pandemia está sufriendo el absentismo, lle-

garemos a la conclusión que nuestra competitividad disminuye peligrosamente.

Cuando los costes laborales aumentan con esa intensidad en una economía cuya productividad apenas crece, el resultado es evidente: los márgenes empresariales se estrechan automáticamente. Muchas empresas, especialmente las pequeñas y medianas, han tenido que absorber ese aumento de costes reduciendo su rentabilidad o ajustando otras partidas. Así que plantear ahora nuevas intervenciones sobre los márgenes empresariales está totalmente injustificado.

Conviene recordar, además, que las empresas españolas no compiten en un mercado cerrado. Compiten en una economía abierta y global. Lo hacen frente a empresas de otros países que operan bajo marcos regulatorios distintos y que no necesariamente soportan las mismas cargas ni las mismas intervenciones. Introducir mecanismos que penalicen la rentabilidad empresarial equivale, en la práctica, a debilitar la posición competitiva de nuestras compañías frente a sus rivales internacionales. Las consecuencias de una política orientada a exprimir a las empresas y los empresarios son, como venimos diciendo desde Institución Futuro, letales para la economía.

En el fondo, esta discusión revela una visión equivocada sobre el papel de la empresa en la economía. Con demasiada frecuencia se presenta al empresario como un actor sospechoso, cuyo beneficio debe ser vigilado o limitado. Sin embargo, en una economía de mercado los beneficios no son un problema: son la señal de que una empresa está creando valor, produciendo bienes y servicios que la sociedad demanda y haciéndolo de forma eficiente. Sin empresas rentables no hay inversión. Sin inversión no hay crecimiento. Y sin crecimiento es imposible crear empleo y sostener el Estado del bienestar que todos decimos querer preservar.

José María Aracama Yoldi.

Vicepresidente del think tank Institución Futuro.