

Por qué los empresarios somos tan malvados

FRANCISCO JAVIER PEINADO RODRÍGUEZ

Secretario general de la Creex

on@coeba.es

coexyemas#marisol.admon@coeba.es

Propongo a los asalariados un ejercicio: vaya a su última nómina y revise el apartado que pone «coste empresa». Compárelo con lo que usted recibe en neto. Así quizá se dé cuenta de que los empresarios no somos los malos de esta película

Lo habrá oído repetir machaconamente: los empresarios no queremos subir los sueldos pese a la inflación, queremos que las familias pierdan poder adquisitivo, no hacemos más que engordar beneficios y ni nos sentamos a negociar.

Como ve, somos unos malos 'de libro', pero ¿y si esto no fuera más que un conjunto de medias verdades y mentiras completas? Vayamos por partes, empezando por lo último.

Es falso que no negociemos, de hecho, casi cada día puede ver en los distintos boletines oficiales cómo se publican convenios de empresa o sector firmados por la representación empresarial y sindical. Por citar algunos en Extremadura, con enorme peso en cuanto a trabajadores: hostelería, campo, oficinas y despachos, metal, construcción y comercio. ¿Qué ocurre en realidad? Que en el llamado Pacto de Rentas, los empresarios propusimos hace meses una fórmula muy similar a lo que se ha acordado ahora para los funcionarios (curiosamente, aceptada por los sindicatos) pero estos mismos sindicatos la rechazaron, y se enrocaron, por el contrario, en opciones inasumibles.

La primera consistía en subir todos los sueldos lo mismo que la inflación. Esto, además de llevar directamente a miles de empresas a la quiebra y a decenas de miles de trabajadores al paro, supondría alimentar la inflación de segunda ronda: al subir el coste laboral, sube lógicamente el coste de producción, luego hay que subir precios del producto o servicio, generando más inflación que, a la postre, absorbería la subida salarial, dejando a los trabajadores con menos renta real que antes, es decir, menos poder adquisitivo.

La segunda consistía en subir menos que la inflación ahora, pero con cláusulas que, a la vuelta de dos o tres años, revisasen la inflación de ejercicios precedentes e incrementasen los sueldos con carácter retroactivo. Dígame cómo un negocio puede hacer frente a esta retroactividad. ¿Un bar puede decirle al cliente: «oye, el café que te puse hace dos años a un euro, ahora me tienes que dar 20 céntimos más» o un taller «la reparación del coche que te hice hace un año me pagas ahora el incremento de la hora del mecánico»? No, ningún negocio puede comprometerse a tal desmán.

Por otro lado, es falso que se estén engordando beneficios, al contrario. ¿Cómo se alimenta esta falsedad? Atendiendo a los datos de multinacionales, sin desgarnar qué beneficios corresponden a su negocio en España, o directamente mezclando torticidamente el resultado bruto de explotación, es decir, sin coste de intereses,



MARTÍN OLMOS

impuestos, depreciaciones y amortizaciones, con el beneficio neto.

Además, siempre se refieren a grandes corporaciones, cuando en Extremadura el 98% del tejido productivo son micropymes o autónomos. Pregúntele a su vecino el del bar, el del restaurante, el de la peluquería, el del taller, cómo le va. Porque la realidad es que desde la pandemia las empresas han perdido 120.000 millones de beneficios, que están aún lejos de recuperar. Porque la realidad es también que el coste de los insumos ha crecido en muchos sectores un 40% de media, pero las empresas solo han podido trasladar una pequeña parte de esta subida a los clientes para no quedar fuera del mercado. ¿Cuánto le ha subido a usted la factura de la luz, un 70%, un 100%, hasta en muchos casos un 300%?

Pues a su carnicero también, pero él solo ha podido repercutir en sus precios entre un 10%-15%.

En cuanto a no ser sensibles con la pérdida de poder adquisitivo de las familias, nada más lejos de la realidad. En primer lugar, porque nosotros, los 'malvados', también tenemos familia, y en segundo porque sería tirar piedras contra nuestro propio tejado. Las empresas vendemos productos y servicios, y si hay menos poder adquisitivo, hay menos consumo y por tanto, menos negocio, ¿cómo vamos a querer menos ingresos?

Por último, lo de que no queremos subir el sueldo a los trabajadores. Ninguna

empresa que aspire a mantenerse puede hacerlo despreciando su mayor valor, el capital humano, y si los trabajadores están descontentos o desmotivados irá en perjuicio de la empresa. Además, como decía al inicio, se están firmando convenios (en hostelería de Badajoz, por ejemplo, con subida del 1%+4%). Lo que no podemos es alimentar una segunda ronda inflacionista, que empobrezca a todos, y arrase el tejido productivo, ya en precario, ni tampoco comprometer a las empresas con algo que no podrán cumplir, o derive en cierres y despidos de trabajadores.

Como ve, no somos tan malvados, y por eso no solo estamos proponiendo y pactando subidas que incluyen este ejercicio y los siguientes, sino proponiendo que los incrementos se vinculen a la productivi-

dad, en vez de al IPC, también que se deflacte el IRPF, para subir el salario neto ajustando el impuesto de la renta a la inflación, o se reduzcan las cotizaciones sociales, porque en vez de con-

tenerlas, siquiera, el Gobierno las incrementa continuamente. Así se ganaría poder adquisitivo, es decir, usted tendría más renta disponible ni incrementar costes ni generarse más inflación.

Le propongo un ejercicio: vaya a su última nómina y revise el apartado que pone «coste empresa». Compárelo con lo que usted recibe en neto. Así quizá se dé cuenta de que los empresarios no somos los malos de esta película.

Las empresas vendemos productos y servicios, y si hay menos poder adquisitivo, hay menos consumo y por tanto, menos negocio, ¿cómo vamos a querer menos ingresos?