

Amb rodes de molí

La polèmica d'aquests dies sobre la manera de calcular els augments de sou és una de les discussions (de temes econòmics) més interessants que hem vist últimament, perquè de tant en tant ja va bé descansar de pensions, privatitzacions, dèficit i tot això. Haver generat una polèmica interessant és, francament, la millor virtut que van tenir les propostes que va fer la setmana passada el governador del Banc d'Espanya, Luis Ángel Rojo.

Però para de comptar. Perquè, de fet, el que va passar després de l'informe de Rojo va ser un desastre: la comprovació que algú ens ha pres per estúpids. El professor Rojo, quan va obrir la boca, ja sabia que anava de provocador. Va dir que, ara que la inflació ja ha baixat força, no té sentit negociar augments de sou segons l'IPC. Tan provocador que no va servir de gaire que donés arguments sensats com ara que és millor negociar els salaris tenint en compte la situació de l'empresa o la qualificació dels treballadors. El merder ja estava organitzat.

Les paraules de Rojo podien ser sensates, però les intencions no. Perquè si s'hagués limitat a dir el de sempre (que si la inflació és dolenta, que si cal moderació salarial...), afegint-hi això de negociar els sous segons l'empresa i la qualificació dels treballadors, no s'hauria empenyat ningú. De fet, ja fa temps que, cada vegada més, els sous es negocien de manera autònoma, segons el sector o la regió, tenint en compte si l'empresa va bé o no, la productivitat, etc., en algun cas excepcional s'han produït baixades de sou per salvar l'empresa.

Però el governador va anar més enllà i va criticar en general els augments de sou segons la inflació, i de seguida el vice-ministre Rodrigo de Rato (es diu "de Rato", de debò) i el vice-president de la CEOE, Joan Rosell, es van apuntar al carro. Al carro de combat: que si els sous s'han de negociar només segons la productivitat, que fer-ho segons la inflació provoca més inflació, que això no és nou, que ja ho diu la teoria econòmica...

Rojo, Rato i Rosell, per aquest ordre, ens han volgut fer combregar amb rodes de molí cada vegada més grosses. Perquè de la inflació, poca o molta, no ens en podem oblidar. Els mateixos tipus d'interès, per exemple, estan directament influïts per l'IPC: és a dir, si la inflació baixa, els tipus d'interès poden baixar. En altres paraules: indirectament, les hipoteques que paga la gent que s'està comprant la casa són més o menys cares, entre altres coses, si la inflació és més o menys alta. Això no canviarà.

Tampoc no canviarà per a la gent que té rendes de capital invertit en renda fixa. Els rendistes que tenen els diners en lletres del tresor, o en obligacions, o en qualsevol altre producte d'aquesta mena, cobren més o menys depenent si els interessos són més o menys alts. Precisament, una de les maneres que tenen els empresaris per veure si el negoci els surt a compte és comparar els beneficis de l'empresa amb el que haurien guanyat si haguessin posat els diners en lletres del tresor. Sembla just, per tant, que la gent que només es guanya la vida amb el sou pugui aspirar a mantenir el poder adquisitiu. Sobretot perquè el preu del lloguer, del pa o del bitllet de l'autobús es continuen apujant segons l'IPC.

La inflació perjudica tothom, però perjudica més a qui no li apugen el sou. No s'hi val a portar la moderació salarial a extrems exagerats, si és que tots aquests liberals devots de la teoria econòmica encara donen importància al consum. En un llibre de Schumpeter, un dels més grans economistes contemporanis (pregunteu-li-ho a Fabià Estapé), trobem una cita d'un autor francès del XVIII, François Quesnay, pioner de la ciència econòmica: "...i no s'han de disminuir els mitjans de les classes més baixes, perquè llavors es reduirà el seu consum, i això reduirà al seu torn la producció i els ingressos". Quesnay era liberal, com Rato i Rosell. Qui ho diria. ■

JORDI FORTUNY



"No s'hi val a portar la moderació salarial a extrems exagerats, si és que tots aquests liberals devots de la teoria econòmica encara donen importància al consum."