

# COMENTARIO SOBRE EL PACTO ECONOMICO DE LA MONCLOA

ES indudable que la grave situación económica que sufre España, junto al claro riesgo que para la pretendida evolución pacífica hacia la democracia representa esta aguda crisis, han conseguido el difícil consenso de todos los grupos políticos de más peso en el actual panorama político español, gracias a la acreditada capacidad profesional de los actuales dirigentes de nuestra política económica.

Precisamente por la importancia del acuerdo, estamos obligados a examinarlo con el máximo cuidado, dadas las perturbadoras consecuencias que podría tener su fracaso.

La premisa que pretende condicionar el programa es que el índice general de precios de los productos de consumo, no se eleve en más de un 22% durante 1978.

El factor más decisivo para lograrlo es que el crecimiento de la masa salarial en cada empresa no exceda en el próximo año del 20 por ciento y que computados los aumentos por antigüedad y ascensos se llegue a un incremento total del 22%.

Se pretende también una limitación ejemplar de los gastos consuntivos del Estado y de la Seguridad Social, pero no se cuantifica su porcentaje de incremento. Por último se pretende una moderación paulatina de los ritmos de aumento de la masa monetaria, con liberación progresiva del sistema financiero, en lo que afecta al sector privado.

Nos interesa contemplar las consecuencias del acuerdo en cuanto a las posibilidades de subsistencia o continuidad de las empresas que están hoy gravemente amenazadas, por una crisis que se refleja en el creciente porcentaje de las que están dejando de pagar la Seguridad Social, así como por el elevado número de las que quiebran o suspenden pagos que, como consecuencia, aumentan los trabajadores en paro e incrementa los acogidos al seguro de desempleo.

Podría pensarse que a consecuencia de las medidas acordadas se originará una clara mejoría de los balances, partiendo del supuesto de que los aumentos que se obtuvieran en la productividad del trabajo, podrían compensar la presión fiscal que pudiera exceder de dicho 22 por ciento.

Sin embargo, esa no será la realidad, ya que la liberalización del tipo de interés que tienen que pagar las empresas está determinando una elevación del coste del crédito, que no será inferior al 50% de lo que abonaron en 1976, y si tenemos en cuenta que el conjunto de los créditos que utilizan las empresas, representa en total más



del 30 del activo de las mismas, es indudable que el incremento del coste de los créditos supondrá, refiriéndolo al conjunto del patrimonio empresarial una elevación superior al 15% de lo que costó en dicho año a las empresas.

Teniendo en cuenta que la mejora de la productividad del trabajo, aún en las circunstancias más favorables, es muy posible que no exceda en 1978 del 4%, es indudable que con ese avance en la productividad del trabajo las empresas no podrán compensar el mayor gasto que les originarán los préstamos de capital.

Agrava este hecho la distinta participación de capital propio y créditos ajenos en la financiación de las empresas de cada sector ya que hay algunas, en especial las que se dedican a actividades comerciales, donde los créditos que manejan, triplican su propio patrimonio y en estos casos, si el beneficio que estaban obteniendo para su capital, era igual o inferior al coste del crédito, será inevitable que cierren el ejercicio con pérdidas y se produzca una riada de liquidación de empresas o suspen-

siones de pago, en las ramas de la economía en que las empresas manejen elevadas proporciones de capital ajeno.

Otro factor negativo en relación con el futuro de las empresas es que el Pacto de la Moncloa, se refiere al alza de la masa salarial de las empresas, pero no concreta ese aumento del 22% de los salarios como nuevo precio de la hora de trabajo, por lo que los costes de ésta pueden incrementarse en mayor proporción si como es probable se reduce el tiempo de trabajo semanal o se aumentan los días de vacaciones y sólo este hecho puede compensar con exceso el posible incremento de productividad logrado por hora de trabajo, ya que se trabajarían menos horas al año.

Analicemos ahora las consecuencias para las empresas que actúan en diferentes sectores, los efectos del tope de subida que se pretende poner a los precios, de un veintidós por ciento para los artículos de consumo, y ello sin perjuicio como dice la nota oficial, de contener el alza de los precios de los productos más importantes.

Aunque pueda parecer razonable que una elevación del 22% del coste de los salarios quede suficientemente compensada para la mayoría de las empresas, con una subida de igual proporción en los precios de venta al consumidor de sus productos, este planteamiento requiere un mínimo de puntualizaciones.

El porcentaje que representan los salarios en el escandallo de coste de cada producto es diferente; así por ejemplo, en el aceite de oliva en circunstancias normales el valor de los salarios representa aproximadamente y como media el 75% del precio de coste, si bien hoy los salarios superan en muchas explotaciones el valor del producto obtenido; sin embargo en el aceite de soja, el coste de los salarios no rebasa del 16% del valor del producto, por ello un idéntico porcentaje de aumento de los salarios tiene que originar distinta repercusión en los precios de cada uno de estos productos.

Por idéntica razón la repercusión de los salarios en los precios de la energía eléctrica tiene que ser mu-

cho menor por ejemplo, que la influencia del mismo porcentaje en la subida de salarios del Metro de Madrid.

Las más graves consecuencias se van a originar para el sector agrícola, porque el acuerdo de la Moncloa va a excitar dos posiciones difícilmente comprensibles para el ciudadano medio, la continua y justificada protesta de los agricultores por los precios que perciben por la venta de sus productos, y las reiteradas manifestaciones de los consumidores denunciando la elevación del coste de la vida.

Estas discrepantes posiciones se deben a la escasa productividad con que se realiza el transporte y la comercialización de mercancías en la ciudad, hecho que se agudiza a medida que aumenta la población de las capitales.

Así, por ejemplo, un Kg. de patatas los pagaba el consumidor de Madrid en 1940, al doble de como lo cobraba el agricultor; hoy el Kg. de patatas se cotiza al público en Madrid de 3,5 a 4 veces más caras que el precio que percibe el agricultor; como consecuencia, si se pretende que las patatas suban sólo el 20% (aunque los precios siempre estarán afectados por el variable volumen de la cosecha) la mejora de precios que llegaría al agricultor oscilaría entre un 5 y un 5,7 por ciento, a pesar de lo cual el agricultor tendrá que elevar también sus salarios en un 22 por ciento.

Más grave aún es el caso de los productos que se tienen que transformar. A pesar de que el precio del Kg. de pan familiar era en el año 1940 igual al precio del Kg. de trigo multiplicado por 1,24, ahora el precio del Kg. de pan es aproximadamente el resultado de multiplicar el valor de igual cantidad de trigo por 3,5; en consecuencia si se pretendiera subir el precio del pan en un 22 por ciento, el precio del trigo no podría subir más de un 6,7% y como el incremento de la productividad del trabajo en este cultivo no permite compensar la diferencia entre la subida de los salarios y la de los precios, esa es la razón de la actual ruina del campo, que los precios de sus productos van muy retrasados en relación con la subida del coste de la vida.

El Pacto de la Moncloa y el sólo hecho de sentarse alrededor de una mesa representantes de todos los partidos políticos, tiene un mérito que todos hemos de reconocer, pero la meticulosa y exacta aplicación de unos acuerdos de carácter tan general, exigiría construir los órganos de entendimiento entre trabajadores y empresarios que operan en cada una de las ramas de la economía.

**Pedro DE TUDELA**