

LA SOLEDAD DEL INDUSTRIAL

Javier M^a Iguíñiz Echeverría

El conocido empresario Carlos Castro, líder en la rama de textiles y confecciones, gran exportador y reconocido ciudadano, reacciona contra autoridades, grandes empresarios y sindicatos en un artículo escrito en *El Comercio* del 12 de noviembre reciente. El título de su artículo es: “¿Cómo ser más competitivos?” Nuestro relativamente largo comentario a ese artículo se debe a que en él nos parece que se expresan varias cosas con meridiana claridad: la crítica situación y la soledad de los industriales que compiten con el exterior, su obsesión con los supuestos sobre-costos laborales y la confusión respecto del papel de los informales en la desigualdad interna y la competitividad internacional.

El argumento

Las preocupaciones declaradas por el autor son dos: la gran magnitud de la informalidad y las dificultades para ser competitivos en el mercado mundial. En realidad, como esperamos dejar claramente establecido, se trata de una reacción ante el nuevo contexto internacional y, particularmente, el inminente cambio en las condiciones de la competencia en el mercado en el que dicho empresario ha mostrado, por lo menos hasta ahora, una gran habilidad. Empecemos por la relación que establece entre esas dos preocupaciones: “*De acuerdo con el INEI, tres de cada cuatro trabajadores en todo el país son empleados informalmente. La única explicación de esta aberración es que los costos laborales vigentes superan largamente los costos de la informalidad y no permiten competir en un mercado globalizado.*”

Dejando de lado el tema de las cifras, hay dos asuntos distintos en el último párrafo. El primero es que, en efecto, los costos laborales en las empresas formales superan a los costos en el caso de las empresas informales. Lo segundo, sobre la competitividad, es menos convincente porque la relación entre ambos costos no es tan sencilla. Por ejemplo, durante las últimas décadas, cuanto más bajos han sido los costos de la mano de obra en el país mayor ha sido la informalidad. La relación entre salarios formales y empleo informal es más compleja de lo sugerido por el autor. Además, la competitividad internacional tiene poco que ver con la comparación de costos indicada. Habría que demostrar que el problema de competitividad internacional se debe a esa comparación y no a la comparación de remuneraciones entre los que compiten desde diversos países en el mercado textil y de confecciones que es el que parece tener en mente Castro. Y ello, sin tomar en cuenta que en la competitividad influyen, además de las remuneraciones, un conjunto de factores entre los que destaca, por supuesto, la productividad del trabajo.

De ese modo, un empresario de punta, operando con alta tecnología nos indica que la única manera de competir en el mundo globalizado es reduciendo el costo laboral. Esto debe ser materia de muy seria preocupación. ¿Qué esperar de los que no tienen tecnología tan actualizada? Para lograrlo, propone Castro, hay que acercar el actual régimen laboral formal al que está, de hecho, vigente en el mundo informal. De ese modo se comprueba una vez más que no sólo no es cierto, o no es lo más significativo entre lo que ocurre en el mercado, que los informales están siendo impedidos de entrar a la formalidad, como sigue insistiendo De Soto, sino que es al revés; los formales quieren avanzar y, sabemos que por diversos medios, avanzan hacia la informalidad. Como señala Castro, *“Las empresas se informalizan, porque de otro modo tendrían que cerrar y los trabajadores aceptan el recorte de sus derechos, porque de otro modo no encuentran trabajo.”* Ésta, nos parece que es una realista versión de la realidad y la volveremos a mencionar más abajo.

La razón de este movimiento hacia la informalidad es clara. La diferencia de costos a favor de la informalidad es conocida. Castro la resume bien: *“Las empresas informales no solo no pagan impuestos, tampoco pagan beneficios sociales. Los trabajadores de estas empresas informales no ganan sobretiempo, no perciben dominical, gratificaciones ni vacaciones, menos aún CTS y, obviamente, no participan en el reparto de utilidades ni pertenecen a régimen previsional alguno. Peor todavía, no gozan de seguro de salud.”* Sin duda, lo señalado describe a buena parte de todo aquello que hace del trabajo “indigno” o para usar la jerga de la OIT, poco “decente”.

Pero la preocupación social del autor del artículo apunta principalmente hacia la inequidad que la comparación formal-informal que acabamos de citar supone. Es la situación relativa formal/informal la preocupante. La salida del problema es también presentada sin tapujos: *“En este contexto, es indispensable reducir los costos laborales...”* obviamente de los trabajadores formales. ¿Cómo? Ya lo hemos mostrado en el párrafo anterior; acercando las características del mercado laboral formal a las del informal. Esa es la manera que propone Castro de mejorar en equidad; igualar hacia abajo. Volveremos a este punto crucial más abajo.

Un problema de competitividad

En realidad, Castro nos sitúa ante un problema de competitividad internacional, y no respecto de la competencia de los informales del mismo ramo. El contexto al que alude la frase que acabamos de citar parcialmente es el probable acuerdo comercial con los EE.UU. de NA, el TLC, pero sobre todo el hecho de que *“en enero va a entrar en vigencia la cuarta y última etapa del desarme mundial de cuotas textiles.”* La preocupación es por la eliminación de las cuotas de importación de textiles asiáticos al gran mercado del Norte y la probable invasión de ese mercado por mercancías baratas, con la consiguiente dificultad para

vender productos peruanos, y latinoamericanos, en dicho mercado. Ese es el problema.

En efecto, el asunto mas inmediatamente entre las manos del autor no es la inequidad entre lo que reciben los trabajadores formales e informales peruanos; es más bien el futuro de los empresarios textiles exportadores al mercado del Norte. Se trata, entonces, de que las empresas formales “... *tienen costos laborales mucho más altos que los de la mayoría de los países asiáticos, que son nuestros verdaderos competidores...* ” La inequidad que viene al caso es, pues, la que hay entre los salarios en el Perú y en “Asia” y no a la interna en el Perú. Sin embargo, en un revelador giro argumental, este problema empresarial se presenta como si fuera uno de índole social interno al Perú, cual es el hecho de que para el empresario: “... *la informalidad se haya convertido en una de las peores y más difundidas inequidades de nuestra sociedad.* ” Dejemos de lado el problema de la inequidad en el Perú porque habría que mirar más arriba (empresarios) y más abajo (campesinado) para tener la imagen más completa del problema. Sólo nos interesa destacar que Castro está apuntando hacia un rasgo de la realidad que, para los efectos de la competitividad internacional, no tiene la importancia que le asigna.

En el análisis de los factores de competitividad, Castro no ha mencionado en su artículo ni una sola vez el término productividad, ni tecnología, ni calidad siendo él un líder sectorial bajo esos criterios. Menos aún, la distribución funcional del ingreso nacional en el Perú y lo que ello expresa sobre la excepcionalmente baja remuneración al “capital humano” en el Perú. Se entiende, por otro lado, que siendo un exportador no haya mencionado el mercado interno del que viven el 99% de los empresarios en el Perú. Quizá al tratar de la competitividad en general estaba incluida la quienes compiten con importaciones. Tampoco ha aludido a los (¿sobre?) costos provenientes de tarifas de servicios públicos, AFPs, costo del crédito local, la carga tributaria de la que a menudo se quejan otros empresarios. Parecería que, una vez más, la soga se rompe por el lado más débil: el trabajador y su familia. Esto es muy serio y resulta deprimente, pues la angustia de un industrial de ese calibre parece obligarnos a volver la mirada al recurso natural, al viejo país de las materias primas; también nos recuerda la relativa tranquilidad que tienen en el Perú los empresarios que no compiten con el exterior, que operan con mercados básicamente cautivos.

¿Competitividad y equidad?

Pero volvamos a la solución de Castro. La propuesta de reducir los costos laborales no parece tener en mente proseguir con la invasión de la conocida informalidad en la operación de las empresas formales, sino instaurar una nueva formalidad. Por eso, dirá Castro, que si no se reducen esos costos “...*se va a incrementar más la informalidad y se van a perder puestos de trabajo.*” Cosa que según la primera parte de lo citado, el autor no desea. La propuesta es, pues,

formalizar algunos rasgos propios de la actual informalidad y facilitar que las empresas formales lo sigan siendo pero en esa nueva formalidad. De paso, algunas informales se supone que se harían formales y se reduciría la informalidad en el país. No es claro que así ocurra pues la experiencia de increíbles reducciones de salarios reales en los 80s, y de flexibilización del contrato durante los 90s coincide con un aumento del trabajo ilegal. No parece cierto que menores salarios y mayores rigideces laborales aseguran la reducción de la informalidad. En cualquier caso, para Castro se matarían dos pájaros de un solo tiro: aumentaría la competitividad de las empresas bajo asedio asiático y se reduciría la desigualdad formal/informal en el país.

Volvamos a la propuesta de fondo: reducir los costos laborales. Encaminándose hacia el final del artículo, Castro arremete contra los que se oponen a los recortes de derechos laborales. De hecho, el subtítulo del artículo en el diario es: "Derechos laborales y sobre-costos". ¿De qué se trata en concreto? Frente a los sindicatos argumenta que no representan al conjunto de los trabajadores: "*¿Qué derechos? Si el 75% de los trabajadores peruanos no goza de derecho laboral alguno.*" Una exageración, pero reveladora de dónde está puesta la mirada más intensa. El problema principal, sin embargo, parece no estar en los derechos sino en su consecuencia sobre el aspecto cuantitativo, la rentabilidad. Tal parece ser el tenor de lo siguiente: "*Si se quisiera realmente generar empleo decoroso y permitir a las empresas formales competir en igualdad de condiciones que los productores mundiales, las autoridades deberían proponer un régimen que garantice la percepción de todos los derechos laborales reconocidos internacionalmente, pero con un costo que no promueva la informalidad.*" ¿De qué se trata? ¿De la informalidad o de la competitividad? Obviamente de ésta. ¿De qué competitividad? ¿De la injusta competencia de los informales contra los formales? Definitivamente, no. Los que en el Perú pagan salarios "chinos", esto es, los informales, no pueden competir con las grandes empresas textiles que pagan las remuneraciones de las que se queja Castro. La razón es sencilla: su productividad es muy baja para entrar a los mismos tipos de mercado. Por eso, no pueden sustituir a las empresas formales en el mercado mundial. Para Castro se trataría de combinar empresa tecnológicamente avanzada, como la suya, con salarios chinos. ¿De qué se trata? ¿De derechos o de costos? Obviamente, de los derechos laborales que suponen costos para los empresarios. Hay que señalar al respecto que la competencia china afecta ya a los salarios; de ahí que, como recuerda Castro, los trabajadores estén aceptando recortes salariales. Esa aceptación también es resultado de la existencia de informales y de la tan mencionada inequidad dentro del país. La inequidad cuestionada es una fuerza que favorece la competitividad de los formales y no como se insiste, un problema. Lamentablemente, bastantes de esos costos constituyen la fuente de supervivencia de un número apreciable de las familias en el país y una expectativa para quienes, desde el empleo ilegal, aspiran a obtener alguna vez ese tipo de trabajos.

La soledad del industrial

Cuestionar al Estado es común. Pero, además, el autor increpa a los participantes en el Consejo Nacional de Trabajo (CNT). El autor señala pasando de lo alusivo a lo directo: *“Me pregunto, sin embargo, si los representantes de los gremios laborales y empresariales que forman el Consejo Nacional de Trabajo son idóneos para formular una propuesta de este tipo, de hecho, no lo son, porque no representan a las empresas ni a los trabajadores informales, que son la inmensa mayoría.”* Este es, dicho sea de paso, un viejo argumento de De Soto que deriva en la calificación de esos sectores como mercantilistas.

Ciertamente, buena parte de las empresas con más poder en el Perú no son las que compiten en sus mercados directamente con el exterior, ni como exportadoras ni con las importaciones. Sin embargo, su capacidad de influir en los medios de comunicación, de poner precios convenientes para ellos en un mercado cautivo y con débil regulación, de influir en las distintas instancias del Estado es muy grande. Las grandes empresas de servicios públicos y financieras no están tan angustiadas como las industriales que compiten con el exterior. China no es un peligro para las empresas, por ejemplo, proveedoras de servicios públicos o exportadoras.

Pero la coyuntura tampoco juega a favor del industrial competitivo. Tras la lucha por sobrevivir de muchos empresarios industriales hay un contexto al que no aluden a menudo y que es hostil a toda la producción industrial de transables. El fortalecimiento del sol les conviene a las que venden en moneda nacional y remiten sus utilidades al exterior en dólares. Con cada sol compran más dólares, que son los que al final cuentan. Castro acusa con razón al Estado de desinterés por la industria formal y de resistirse a las medidas necesarias para emparejarnos en remuneraciones con los países asiáticos. Ciertamente, mientras el Estado endeudado en dólares piense en el corto plazo y recaude impuestos en soles también le conviene esa situación de retraso cambiario que a Castro le angustia.

Otros sectores empresariales viven esta coyuntura de varias maneras, pero no como los industriales. Los bancos tienen un balance de distintas monedas que reduce el efecto de la revaluación de sol. La calidad de las minas principales hace que ese retraso no sea tan importante para las empresas mineras y, además, los altos precios internacionales de esos minerales más que neutralizan el perjuicio que los industriales no pueden evitar tan fácilmente. Definitivamente, la más o menos tácita alianza empresarial en el Perú de hoy no favorece a la industria que compite con el exterior. Además, para esas empresas, el principal problema no es laboral pues ganan bien y pueden pagar bien, o terciarizan algunos de los servicios. Les preocupa más las reglas, la estabilidad jurídica y, especialmente, la tributaria. La soledad que se expresa en el artículo de Castro es comprensible y lo es respecto del Estado, de las más poderosas empresas y de los sindicatos. ¿Quién defiende a la industria? Parece que pocos en un

contexto en el que priman las inquietudes y se busca aprovechar las ventajas del corto plazo.

Claro, el peligro asiático es inminente para varios sectores industriales. Mirando más ampliamente a la estructura productiva peruana, lamentablemente para nosotros, esos países arrancan su progreso de niveles de remuneración muy bajos y los empresarios industriales en el Perú no tienen tiempo para esperar que suban hasta el nivel de los nuestros y las competitividades se iguales. Más lamentablemente aún, esa subida de remuneraciones en Asia está acompañada de políticas de adopción de tecnología, aumentos de productividad y cambio de productos hacia otros de mayor elaboración y valor unitario por lo que ni siquiera una mayor remuneración les quitará fácilmente competitividad ante países como el Perú en el que las empresas invierten muy poco en tecnología y el Estado no incentiva progresos en ese campo.

Fuga hacia adelante mirando al largo plazo

La respuesta no es frenar el desarrollo del mercado interno del que viven la casi totalidad de los empresarios y cuyo crecimiento es condición para un empleo digno. La única vía, dadas las restricciones que la competencia pone hoy es hacia adelante. Parece estar en caminar hacia la calidad y diferenciación de los productos, hacia el aumento de productividad basado en inversión de calidad en maquinaria y educación, hacia el uso de materia prima autóctona, hacia la agregación de valor en el Perú, hacia la selección de los mercados con futuro y hacia el movimiento de capitales de rubros en crisis potencial a otros con más perspectivas. Aunque parezca contraintuitivo, un importante incentivo para que las empresas innoven tecnológicamente son los altos salarios, no los bajos. Lo anterior es más importante aún en países en donde estas decisiones son exclusivamente privadas debido a que el apoyo estatal a la innovación es nulo, como es el caso del Perú. El grito de Castro es de supervivencia ante el inminente cambio en los contendientes que entran al campo de batalla; su propuesta es un paso atrás. Un paso que además sería, a fin de cuentas, inútil para los industriales y para el país.