

*Juan Ramón Rallo es doctor en Economía y licenciado en Derecho. Es el director del IJM y profesor en el centro de estudios OMMA, en el centro de estudios ISEAD y en la Universidad Católica de Ávila. Ha recibido el 'Premio Julián Marías' 2011 a la trayectoria científica en el ámbito de las ciencias sociales para menores de 40 años. Asimismo, es analista económico de es Radio y colabora habitualmente en Libertad Digital, El Economista y Vozpópuli, así como en otros medios como El Mundo, La Razón o el Wall Street Journal. Es autor de los libros Una crisis y cinco errores, Crónicas de la Gran Recesión (2007-2009), El liberalismo no es pecado, Los errores de la vieja Economía, Una alternativa liberal para salir de la crisis, Crónicas de la Gran Recesión (2010-2013) y Una revolución liberal para España.

Suprimamos el salario mínimo

Por Juan Ramón Rallo

Optó finalmente el intervencionista Gobierno de Rajoy por congelar el Salario Mínimo Interprofesional (SMI) de España en los 645 euros mensuales. No lo hizo motivado por ninguna profunda convicción sobre sus muy perjudiciales efectos, sino más bien por una elemental necesidad de supervivencia: aumentar el SMI en un país con seis millones de parados sería tanto como dispararse en el pie por cuanto retrasaría todavía más la ansiada creación de empleo.

No en vano, el SMI no es más que un mandato estatal que ilegaliza trabajar por debajo de un determinado sueldo. Caro lujo ése, el de negarles el sustento dentro de los cauces de la ley, a aquellos que no se ajustan al canon oficial de decencia salarial. Porque sí, no es difícil coincidir en que 645 euros mensuales son una remuneración muy baja, pero la alternativa real a corto plazo no son salarios mayores, sino el desempleo. A la postre, nuestros más de tres millones de empresarios ni siquiera son capaces de absorber a los seis millones de parados por reducido que parezca el SMI. Y es que un salario mínimo de 645 euros mensuales supone, en realidad, un coste laboral mínimo de unos 1.200 euros para el empresario.

Primero, porque éste ha de desembolsar 645 euros mensuales durante 14 meses (9.030 euros anuales) a cambio de 11 meses de trabajo (debido a las vacaciones). Segundo, porque un 30% del coste laboral no está incluido en el salario bruto que percibe el trabajador: en concreto, la contribución a la Seguridad Social a cargo del empresario. Y tercero, porque también deben cubrirse otros costes asociados a la contratación por mucho representen un importe mucho menor que los anteriores (indemnización por despido, costes de transacción o coste del capital).

En total, pues, el coste mínimo de contratación en España es de 1.200 euros mensuales. ¿Se imaginan que les prohibiéramos trabajar a todos aquellos trabajadores por cuenta propia (autónomos) que mes a mes no logran unos ingresos superiores a 1.200 euros? Apuesto a

que todos, sin excepción, lo consideraríamos una aberrante y pauperizadora locura gubernamental. Pues bien, en eso consiste justamente el SMI: en prohibir el trabajo por cuenta ajena de aquellas personas incapaces de generar un rendimiento mensual superior a 1.200 euros.

A este respecto, la mejor evidencia empírica disponible -recopilada por los economistas David Neumark y William Wascher en su libro *Minimum Wages*- es abrumadoramente concluyente: la legislación de salarios mínimos incrementa el desempleo y reduce los ingresos de los trabajadores menos cualificados (por cuanto su jornada laboral se acorta). En el caso de España, los economistas Sofía Galán y Sergio Puente, de la Dirección General del Servicio de Estudios del Banco de España, han estimado recientemente que aquellos trabajadores afectados por el SMI tienen el doble de probabilidades de perder su empleo que quienes no lo están: un colectivo damnificado especialmente integrado por personas jóvenes y mayores de 45 años.

Evidentemente, cuanto más rico y productivo sea un país, salarios mínimos tanto más altos podrá soportar sin experimentar efectos adversos. Luxemburgo, por ejemplo, posee un SMI de casi 2.000 euros mensuales sin paro (dado que todos sus empleados son capaces de generar una riqueza de, al menos, 2.000 euros mensuales). Si impusiéramos un SMI de semejante magnitud en España, empero, la inmensa mayoría de trabajadores se verían abocados de inmediato al desempleo forzoso. En cambio, el SMI de Rumania no alcanza los 160 euros mensuales; cuantía que de implantarse en nuestro país sería del todo superflua. Dicho de otro modo, el SMI o es irrelevante (cuando es muy bajo en relación con la capacidad de generación de riqueza de los trabajadores de un país) o es muy dañino (cuando supera la capacidad de generación de riqueza de buena parte de los trabajadores).

Pese a ello, la mayoría de los trabajadores temen que sin un SMI protector los empresarios serían capaces de imponerles salarios estructurales de miseria. Un temor que, no obstante, encaja mal con la realidad: una economía sin SMI simplemente ajusta los salarios a un nivel compatible con el pleno empleo. EE. UU., por ejemplo, vio cómo se cuadruplicaban sus salarios reales entre 1820 y 1912, a pesar de que su población se multiplicó por diez y de que no contaban con SMI alguno. Asimismo, hoy en día Singapur carece de SMI, disfruta de pleno empleo y su salario mediano es superior al español.

Bien está, pues, que el Gobierno haya optado, al menos, por no dificultar todavía más la búsqueda de empleo en España elevando el SMI, pero lo que realmente necesitamos es suprimir esa prohibición legal a la contratación que se esconde tras el engañoso nombre de salario mínimo interprofesional.