

# Los salarios en España

Vicenç Navarro  
Catedrático de  
Políticas Públicas  
de la Universitat  
Pompeu Fabra



C. BARRIOS

Según el último informe de la OCDE sobre la situación de la población empleada, España es el único país entre los países desarrollados que ha tenido un descenso del salario promedio durante el periodo 1995-2005. Ello se debe a que se han creado más puestos de trabajo de salarios bajos que de altos o medios, descendiendo a la vez el número de estos últimos y la tasa de crecimiento de sus salarios. Este descenso salarial ha coincidido con un gran crecimiento de los beneficios de las rentas empresariales.

**Según** el último informe OECD (*Employment Outlook*, 2007) sobre la situación de la población empleada en los países de la OECD, que incluye los países

*La exuberancia de los beneficios empresariales en España se basa en gran medida en la moderación salarial.*

económicamente más desarrollados del mundo, España es, de los 27 países de la OECD, el único país que ha tenido durante el periodo 1995-2005 un des-

censo del salario promedio. Mientras que en el promedio de los países de la OECD los salarios tenían un crecimiento anual de 1,8% durante el período 1995-2005 y de 0,7% durante el período 2000-2005, en España los salarios descendieron un promedio anual de -0,5% durante el primer período y de -0,3% durante el segundo período.

La respuesta ante estos datos por parte de círculos económicos y financieros españoles y por econo-

mistas del Gobierno español próximos a tales círculos ha sido el de restarle importancia a tales datos señalando que este descenso del salario promedio, se debe a la elevada producción de puestos de trabajo de salarios más bajos que el salario promedio lo cual explica el descenso de tal promedio. Puesto que se asume que estos trabajos de salarios bajos lo realizan personas que antes no trabajaban, se considera que la abundante creación de tales puestos de trabajo es un

2%) que EEUU (1,9%) y en cambio los salarios de los puestos de trabajo creados en aquellos países son mayores que en EEUU.

Otra dimensión preocupante de la respuesta que se está dando a la caída de salarios es que ignora que esta caída del salario promedio se debe no sólo al elevado crecimiento de puestos de trabajo con salarios bajos, mayor que el de salarios medios y altos (el 72% de los nuevos trabajos eran en el año 2006 de salarios bajos), sino también a la disminución de los trabajos bien remunerados, así como a la reducción de la tasa de crecimiento de estos salarios altos y medios. El porcentaje de trabajos bien remunerados ha estado descendiendo desde principios de la década de los años noventa.

Y por si esto fuera poco, la evolución de la tasa de crecimiento de los salarios de los sectores con salarios más altos (por ejemplo, metalurgia) ha sido menor durante el periodo 1995-2005 que durante el período anterior 1985-1995. En realidad, en muchos de estos sectores tradicionalmente de salarios altos y medios, la tasa de crecimiento de los salarios ha sido nula, notándose un estancamiento de los salarios cuando no descenso. Siguiendo el símil del señor Solbes, no es sólo que la generación de los hijos tiene salarios más bajos que la generación de sus padres, sino que los salarios de estos últimos están creciendo más lentamente.

### Altos beneficios empresariales

Este descenso de la tasa de crecimiento de los salarios medios y altos y gran aumento de los salarios bajos explica la disminución de las rentas del trabajo en la contabilidad nacional (y ello a pesar de que el número de trabajadores haya aumentando considerablemente, pasando de representar el 48% de la población de 15 a 64 años en 1995 al 63% de la población en el año 2005), disminución que coincide con un gran crecimiento de las rentas empresariales. En realidad, la exuberancia de los beneficios empresariales se basa, en parte, en la gran moderación salarial. Entre 1999 y 2006, las empresas españolas han visto aumentar sus beneficios netos un 73%, más del doble que la media de la UE-15 (33,2%) o de la zona euro (36,6%), mientras que los costes laborales en España han aumentado durante este mismo período un 3,7%, cinco veces menos que en la UE-15

*Las empresas españolas han visto aumentar sus beneficios netos un 73% entre 1999 y 2006, más del doble que la media de la UE-15, mientras que los costes laborales sólo han aumentado un 3,7%, cinco veces menos que en la UE-15.*

elemento positivo, pues es mejor trabajar (aun cuando sea con un salario bajo) que estar sin salario. Así, en unas declaraciones recientes a *El País* (22.07.07), el señor Solbes, Ministro de Economía y Hacienda del Gobierno español, indicaba que "si hay un padre que trabaja y gana 2.000 euros y su hijo está en paro, el salario medio en la familia es de 2.000 euros. Si su hijo empieza a trabajar y cobra 1.000 euros, el salario medio pierde una cuarta parte. Por tanto, una bajada en el salario medio es claramente compatible con un aumento de la renta general".

Encuentro esta respuesta excesivamente complaciente y altamente preocupante, puesto que el hecho, que el salario promedio esté descendiendo quiere decir que en España se están creando más puestos de trabajo bajos que puestos de trabajo con salarios medios y altos. Es más, de seguir esta tendencia, los salarios bajos serán los dominantes. Siguiendo el símil utilizado por el señor Solbes, los salarios de las nuevas generaciones serán más bajos que los salarios de las generaciones anteriores. No creo que ello debiera ser motivo de complacencia o satisfacción.

Otro motivo de preocupación de las declaraciones del señor Solbes es que parece aceptar el principio de que la única manera de crear empleo es bajando los salarios. Esta postura, ampliamente aceptada por las organizaciones de la patronal española, es empíricamente errónea. Según el informe de la OECD, citado anteriormente, Noruega y Suecia tienen mayores tasas de creación de empleo (3,2% y

(18,2%). Algunas de las empresas que han tenido mayores beneficios, como son las empresas de la construcción, se caracterizan por tener salarios bajos. El análisis comparativo de la industria de la construcción en la UE muestra que los salarios en este sector son más bajos (en términos relativos al salario medio) en España que en el promedio de la UE-15, y en cambio los beneficios son más altos que el promedio de la UE-15. La elevada oferta de personas, facilitada por la gran entrada de inmigrantes, en un mercado de trabajo muy poco regulado, explica que los salarios sean bajos y que la productividad sea baja. El empresario, frente a la abundancia de personas que quieren trabajar, no siente la necesidad de invertir y aumentar la productividad de aquel puesto de trabajo. En realidad la baja productividad española se basa, en gran parte, en la existencia de una abundante mano de obra en un mercado de trabajo excesivamente desregulado. No es, pues, como constantemente se indica, que la abundancia de puestos de trabajo de baja productividad determina los salarios bajos sino al revés, la existencia de grandes sectores de la población forzados a tener salarios bajos es lo que determina la baja productividad.

Algunos autores han explicado los bajos salarios como resultado de la globalización en la que los productos de la China y de la India, por ejemplo, están forzando una elevada competitividad que fuerza a la baja los salarios de los países desarrollados. Sin desmerecer la importancia de tal hecho, los datos muestran que aquellos países como los escandinavos, que están más globalizados, tienen también los salarios más altos (y mayor protección social).

No es la globalización en sí, sino cómo el Estado responde a la globalización lo que explica que los salarios sean altos, medianos o bajos. En los países escandinavos, los mercados de trabajo están altamente regulados y no se permite el desarrollo de sectores de salarios bajos (el nuevo Gobierno conservador-liberal sueco, sin embargo, está intentando crearlo) causa de que su productividad sea alta. Son los países con alto intervencionismo estatal, en donde el Estado, a través de un elevado gasto público, ofrece una elevada seguridad social que facilita la flexibilidad laboral, y la adaptación de la fuerza laboral a los retos de la globalización. Esta no es la vía que se está escogiendo en España. En realidad, el Ministro Solbes, en la entrevista citada anteriormen-

te, señala que la política de la cual él está más orgulloso es precisamente "la de no haber aumentado el gasto público". Creo que esto es un error. El gasto público en España es excesivamente bajo (38% del PIB). El más bajo de la UE-15 (después de Irlanda), mucho más bajo que el promedio de la UE-15, 47,4% del PIB, y mucho, mucho más bajo que Suecia, 56%, Dinamarca, 53%, y Finlandia 50%, tres de los países más globalizados y más competitivos de la UE-15, como incluso el Vaticano liberal, el Forum de Davos, ha reconocido.

España es de los países menos competitivos y ello se debe precisamente al excesivamente bajo gasto público. La baja productividad y competitividad de la economía española se basa precisamente en el bajo gasto público en infraestructuras, en capital humano y social y en protección social. Existe una escasa concienciación de la importancia de la inversión social en el equipo económico del Gobierno, limitándose a favorecer una mayor inversión en Educación y en Investigación y Desarrollo, políticas insuficientes, pues no es sólo el capital humano sino el capital social (que incluye la seguridad y solidaridad social) los que son fundamentales para adaptarse a los cambios requeridos por la integración económica internacional. En este aspecto, llama la atención que el equipo económico del Gobierno, que ha declarado tener simpatías hacia la sensibilidad socio liberal del Gobierno Blair, parece desconocer que el gasto público del Gobierno laborista británico aumentó significativamente durante el período 1997-2005, pasando éste de representar

*La existencia de grandes sectores de la población forzados a tener salarios bajos en España determina la baja productividad de la economía.*

el 41,6% del PIB al inicio del período al 44,7% en 2005, mientras que en España tal gasto público descendió durante el mismo período de un 41,5% a un 38,2% del PIB, continuando a la cola de la UE-15, tanto en gasto público social como porcentaje del PIB como en gasto público social por habitante. En realidad, en la Gran Bretaña, uno de cada tres nuevos puestos de trabajo ha sido consecuencia del aumento del gasto público. Sería de desear que los diseñadores de la política económica del país no ignoraran tales datos. **TEMAS**