



## Los salarios en España

Por Vicenç Navarro

Publicado en El País, 11 de septiembre de 2007.

El último informe de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (Employment Outlook, 2007) sobre la situación de la población empleada, que incluye los países económicamente más desarrollados del mundo, indica que España es, de los 27 países, el único que ha tenido durante el periodo 1995-2005 un descenso del salario promedio. Mientras que en el conjunto de estos países los salarios tenían un crecimiento anual del 1,8% durante el periodo 1995-2005 y del 0,7% entre los años 2000 y 2005, en España descendieron una media anual de -0,5% durante el primer periodo y de -0,3% en el segundo.

La respuesta ante estos datos por parte de círculos económicos y financieros españoles, y por economistas del Gobierno español, como Pedro Solbes, ministro de Economía (véase EL PAÍS del pasado 22 de julio), ha sido restar importancia a tales datos y señalar que estos trabajos de salarios bajos los realizan personas que antes no trabajaban. Es mejor trabajar (aun cuando sea con un salario bajo) que estar sin salario. Encuentro esta respuesta excesivamente complaciente y altamente preocupante, puesto que el hecho de que el salario promedio descienda quiere decir que en España se están creando más puestos de trabajo bajos (el 70% de los nuevos) que puestos de trabajo con salarios medios y altos. De seguir esta tendencia, los salarios bajos serán los dominantes.

Otro motivo de preocupación es que aquella argumentación parece aceptar el principio de que la única manera de crear empleo es bajando los salarios. Esta postura, ampliamente aceptada por la patronal española, es empíricamente

errónea. El informe de la OCDE citado señala que Noruega y Suecia tienen mayores tasas de creación de empleo (3,2% y 2%) que EE UU (1,9%) y los salarios de los puestos de trabajo creados en aquellos países son mayores que en EEUU. Otra dimensión preocupante de aquella respuesta 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, sino también a la disminución de los trabajos bien remunerados así como a la reducción de la tasa de crecimiento de aquéllos.

Este descenso de la tasa de crecimiento de salarios medios y altos y el gran incremento de los bajos explica la disminución de las rentas del trabajo en la contabilidad nacional (y ello a pesar de que el número de trabajadores haya aumentado considerablemente pasando de representar el 48% de la población de 15 a 64 años en 1995 al 63% de la población en 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 en 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 periodo el 3,7%, cinco veces menos que en la UE-15 (18,2%). Algunas de las empresas que han tenido mayores beneficios, como son las 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 empresariales son más altos que el promedio. La elevada oferta de personas, facilitada por la gran entrada de inmigrantes, en un mercado de trabajo muy poco regulado explica que en España los salarios sean bajos al igual que la productividad. El empresario, frente a la abundancia de personas que quieren trabajar, no siente la necesidad de invertir y aumentar la productividad de sus puestos de trabajo. 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 China y de 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 los países escandinavos, que están más globalizados, tienen también los salarios más altos. 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 escogida en España. En realidad, el ministro de Economía y Hacienda del Gobierno español, Solbes, responsable de las políticas económicas del Gobierno socialista, en la misma entrevista en EL PAÍS (véase 22 de julio de 2007) en la que saludaba el gran crecimiento de salarios bajos, añadía que la política de la cual él estaba más orgulloso es precisamente "la de no haber aumentado el gasto público". Y ello en el país de la UE-15 que tiene un gasto público menor (España, 38% del PIB; UE-15, 47,4%; Suecia, 56,5%). Creo que esto es un error. La causa de la baja productividad y competitividad española se basa precisamente en la gran insuficiencia de tal gasto público en infraestructuras, en capital humano y social, y en protección social.