

Los salarios en España

Por Vicenç Navarro



Existe la creencia generalizada en amplios círculos financieros, económicos, políticos, e incluso mediáticos en España, de que el hecho de que los salarios sean bajos en nuestro país se debe a que la productividad de los trabajadores es baja. De ahí que se concluya que, a menos que la productividad de los trabajadores aumente, no se pueden subir los salarios. Es más, en estos momentos de crisis, estos mismos círculos están insistiendo en que hay que bajar los salarios para salir de la crisis. La evidencia existente, sin embargo, no soporta tales tesis. Veamos los datos.

Uno de los documentos más creíbles sobre la productividad en las economías mundiales es el informe que produce anualmente The Conference Board, titulado Performance 2009: Productivity, Employment and Growth in the World's Economies. En su apartado Productivity, se presenta un análisis detallado de la evolución de la productividad en la mayoría de países de economías avanzadas (incluyendo España) y de los países emergentes (países como China e India) que se están desarrollando muy rápidamente, convirtiéndose en elementos clave de la economía mundial. Pues bien, en la página 15 de tal informe (que analiza el crecimiento de la productividad en los países de la OCDE, el club de países más ricos del mundo), puede verse que el periodo de nuestra reciente historia en el que la productividad por hora trabajada ha crecido más rápidamente fue durante el periodo 1987-1995. La tasa de crecimiento anual (2,3%) fue una de las mayores en este grupo de países. Tal crecimiento, sin

embargo, disminuyó considerablemente durante el periodo 2000-2008, creciendo sólo un 0,9%, uno de los porcentajes más bajos en la OCDE. Varios factores explican este descenso, pero uno importante fue el gran crecimiento del sector de la construcción, resultado del boom estimulado por el complejo inmobiliario-bancario que se convirtió en el eje del crecimiento económico español. Este sector –de escasa productividad– absorbía gran cantidad de recursos que podrían (y deberían) haberse invertido en sectores más productivos. Las responsables del descenso de la productividad promedio del país no eran –como los liberales subrayaban y continúan subrayando– las rigideces del mercado laboral y la supuestamente excesiva fuerza de los sindicatos, sino el comportamiento altamente especulativo del sector inmobiliario y de la industria de la construcción (el precio de la vivienda creció cinco veces más rápidamente que el coste de producirlas) y de los bancos. También son responsables de este boom especulativo las autoridades públicas, incluyendo los equipos económicos de los sucesivos gobiernos, que podían haber prevenido la burbuja inmobiliaria, y las autoridades locales para las cuales el boom inmobiliario significó una gran entrada de recursos. Pero el mayor responsable fue el Banco de España, que regula el sistema bancario y que fracasó estrepitosamente en prevenir la burbuja inmobiliaria, hecho ignorado sistemáticamente por el gobernador del Banco de España, Miguel Ángel Fernández Ordóñez, que tiene la osadía (por decirlo de una manera amable) de atribuir la supuesta baja productividad primordialmente a las rigideces del mercado de trabajo.

La productividad promedio del país depende primordialmente de su estructura económica. En realidad, hay muchos sectores productivos y de servicios en España con productividad muy elevada, lo cual explica que, a pesar de que la tasa de crecimiento de la productividad ha disminuido, el nivel de la productividad promedio no es bajo, como los liberales acentúan erróneamente. Según el informe citado anteriormente, el nivel de productividad laboral es actualmente el 74% del nivel de productividad laboral de EEUU (y es sólo ligeramente inferior al canadiense, del 79%, y superior al japonés, del 71%). En cambio, los salarios son mucho más bajos que en EEUU, y el nivel de los ingresos por salarios es sólo un 65% del de EEUU. Lo que hemos estado viendo durante todos estos años es un gran crecimiento de las rentas (y beneficios) de la banca y del mundo empresarial y un descenso, en términos porcentuales, de las rentas del trabajo, y ello como consecuencia de que las rentas derivadas del aumento de la productividad se han distribuido más a favor de los beneficios que a favor de los salarios. Esta situación ha ocurrido, por cierto, en la mayoría de países de la OCDE, resultado de la aplicación de las políticas liberales que han beneficiado sistemáticamente a las rentas del capital. Nada menos que Larry Summers, director de la

oficina económica del presidente Obama, subrayó que en EEUU “cada familia perteneciente al 80% de la población envía cada año un cheque de 10.000 dólares al 1% de las familias de mayor renta del país” (citado en Howard J. Sherman, *The Roller Coaster Economy*, 2010, pág. 46). Debería hacerse un estudio semejante en España (uno de los países con mayores desigualdades de renta en la OCDE), pues el cheque que la mayoría de familias envía a las rentas superiores (como consecuencia de la manera en que se distribuyen las rentas que derivan del trabajo) es también considerable. De estos datos puede concluirse que los salarios no son demasiado altos, sino, al revés, son demasiado bajos. Y que ello se debe no a la escasa productividad, sino al excesivo poder que las fuerzas conservadoras y liberales (próximas al mundo empresarial y financiero) tienen en España. En realidad, el nivel bajo de los salarios es un gran obstáculo para el estímulo económico que el país necesita. La baja demanda, el mayor problema que tiene la economía española (y la europea), se basa precisamente en la gran disminución de la capacidad adquisitiva de las clases populares. La única manera de estimular la economía es, precisamente, a través del gasto público (que, equivocadamente, el Gobierno quiere reducir) y a través del incremento de la masa salarial (es decir, del aumento del número de personas que trabajan y de sus salarios). De ahí que el Gobierno de Obama tenga, entre sus mayores medidas de estímulo, no sólo dedicar 700.000 millones de dólares al gasto público, sino también aprobar una ley que refuerce a los sindicatos, como medida para facilitar el crecimiento de los salarios. No ocurre así en España.

Vicenç Navarro es catedrático de Políticas Públicas en la Universidad Pompeu Fabra y profesor de Public Policy en The Johns Hopkins University

Ilustración de **Mikel Jaso**