



POR QUÉ LOS SALARIOS SON TAN BAJOS EN ESPAÑA

Vicenç Navarro

Catedrático de Políticas Públicas. Universidad Pompeu Fabra, y

Profesor de Public Policy. The Johns Hopkins University

30 de agosto de 2012

Una de las características del mercado de trabajo español, acentuada durante la crisis actual, es el bajo nivel de los salarios de la gran mayoría de las personas que están trabajando. Y otra característica que complementa la anterior, es la gran dispersión salarial existente entre la población asalariada, es decir, la elevada distancia que hay entre los salarios de los mejor pagados y los peor pagados. Veamos los datos.

Según el Instituto Nacional de Estadística (en su sección "asalariados y percepciones salariales por tramos"), alrededor de 7,8 millones de personas recibieron menos de 1.000 euros al mes en el año 2010. Son los llamados mileuristas. Representan el 43% de todos los asalariados y reciben el 13% de todo el dinero que el país se gasta en salarios (lo que se llama masa salarial). En el otro polo, nos encontramos con los mejor pagados, que ingresan más de 4.000 euros al mes y que representan el 7% de todos los asalariados y

reciben el 25% de la masa salarial. En otras palabras, este grupo minoritario recibe un cuarto de todos los salarios. Dentro de los asalariados hay pues unas enormes diferencias. El 43% recibe solo el 13% de todo el dinero que se gasta en salarios y el 7% percibe el 25% ¡Una gran diferencia!

¿A qué se debe tal polarización salarial?

La respuesta tradicional que da la sabiduría convencional que se reproduce en la mayoría de medios de información del país, incluidos los medios económicos, es que tales diferencias de salarios se deben a las diferencias en productividad. A mayor productividad mayor salario. En esta explicación, la productividad es la variable que determina el nivel salarial. Pero lo que se olvida en esta explicación es que la causalidad va también en sentido opuesto. Es decir, los salarios determinan también la productividad. Y no me estoy refiriendo solo al hecho bien documentado de que a mayor salario y mayor satisfacción del trabajador hay mayor productividad, sino a otro hecho (también bien documentado) que muestra que si al empresario se le imposibilita pagar salarios bajos, éste invertirá para aumentar la productividad del puesto de trabajo, a fin de que con un número menor de trabajadores se consiga la faena que harían muchos más trabajadores mal pagados. Cuando un empresario paga bajos salarios, consigue baja productividad. Y esto es lo que ocurre en España.

Un caso claro de este hecho lo encontramos en las labores agrícolas como la vendimia. Si el dueño de una viña tiene muchos candidatos para un puesto de trabajo es probable que pague muy poco al trabajador. Si en cambio, por ley, el empresario tuviera que pagar salarios altos, invertiría para que la productividad aumentara y así necesitar menos trabajadores. Pero esto no ocurre en España. El salario mínimo interprofesional español es de los más bajos de la

Unión Europea. Una manera de comparar el salario mínimo entre países es ver lo que tal salario mínimo representa de la renta nacional definida por el PIB per cápita. Pues bien, según los datos de Eurostat, el salario mínimo español representa el 39% del PIB per cápita en España, uno de los más bajos de la UE, junto con Estonia, entre otros. En Francia es el 54,% en Bélgica el 52%, en Inglaterra el 49%, en Holanda un 48%, y así un largo etcétera. Si el salario mínimo español aumentara para homologarse al de los países con un nivel de desarrollo económico similar al nuestro, se forzaría al mundo empresarial a invertir para aumentar la productividad.

La productividad no es la única que determina el nivel salarial

El nivel salarial no depende sólo del nivel de productividad, lo cual se ve con toda claridad cuando comparamos salarios entre varios países en sectores de semejante productividad, tales como la industria manufacturera. El PIB per cápita de España es un 16% más bajo que el de Alemania (Este porcentaje es la diferencia entre el PIB per cápita de 2010 español y el alemán, en unidades de paridad de poder adquisitivo, en términos porcentuales respecto al alemán). En cambio, el coste por hora de la mano de obra en la manufactura es un 30% inferior en España que en Alemania. Tal diferencial no puede explicarse por el diferencial en productividad, semejante en el sector manufacturero. Una situación similar ocurre en la comparación con Francia, donde el PIB per cápita español es sólo un 7% inferior, mientras que el coste por hora de la mano de obra es un 27% menor. Tales diferencias no pueden atribuirse a diferencias en productividad (ver el trabajo de Enrique Negueruela "Un nuevo papel en Europa para los países del sur").

Otros factores además de la productividad determinan el nivel salarial

La causa mayor del bajo nivel salarial para grandes sectores de la población es la debilidad del mundo del trabajo frente al mundo empresarial que se basa en dos hechos. Uno es el elevadísimo desempleo que España siempre ha tenido. El desempleo debilita al mundo del trabajo. Crea inseguridad y miedo. Y los trabajadores aceptan salarios bajos y condiciones de trabajo peores. De ahí que haya una política del empresariado español para facilitar el despido y aumentar el desempleo, debilitando así el mundo del trabajo. Las reformas laborales de los gobiernos recientes (y muy acentuadas en el actual) han tenido tal objetivo, como lo muestran el aumento del desempleo y la bajada de salarios producidas cada vez que se ha llevado a cabo una reforma laboral.

La otra causa de la debilidad del mundo del trabajo es la escasez de puestos de trabajo. El porcentaje de la población que trabaja ha sido históricamente bajo y ello se debe, en gran parte, no a aspectos culturales que constantemente se utilizan como justificación, sino a la escasísima oferta de puestos de trabajo. Hasta 2007 la tasa de actividad de España, que refleja el porcentaje de la población en edad de trabajar que está en el mercado de trabajo, ya sea empleada o desempleada, había estado por debajo de la de la UE 15 (en 1992 la tasa de actividad en España era del 58% frente al 67% de la UE 15 en promedio, es decir, casi diez puntos porcentuales por debajo). A partir de este año la población activa en proporción al total de la población en edad de trabajar es superior en España que en la UE 15 en promedio, llegando a situarse en 2011 en el 74% en España frente al 73% en la UE 15. Sin embargo, la tasa de empleo (que es la tasa de actividad menos el desempleo), que refleja las personas que tienen trabajo respecto al total de las que están en edad de trabajar, que desde 2005 se mantuvo en el promedio de los países de la UE

15, en España disminuyó. Así, en 2011, mientras que en España solo el 58% de los que estaban en edad de trabajar tenían un empleo, en la UE fueron el 66%. Es decir, aunque en España ha aumentado el porcentaje de gente que quiere trabajar, el porcentaje de los que consiguen un empleo ha disminuido, aumentando el diferencial con los países de la UE 15. Este es un problema grave de la economía española que raramente aparece en los medios.

El escaso desarrollo del estado del bienestar en España

Y una de las razones de esta escasez de puestos de trabajo es el escaso desarrollo de los servicios públicos del estado del bienestar. Sólo un adulto de cada diez trabaja en España en tales servicios (como sanidad, educación, escuelas de infancia, servicios domiciliarios o servicios sociales, entre otros). En Suecia es uno de cada cuatro. Si este porcentaje se aplicara a España, nuestro país tendría cinco millones más de trabajadores (eliminando, por cierto, el desempleo). Es más, la eliminación de tal desempleo, permitiría la mayor integración de la mujer en el mercado de trabajo. El trabajo crea la demanda para más puestos de trabajo. Y ahí está el mayor punto débil de la estrategia que se está siguiendo con los recortes de empleo público del gobierno actual. La destrucción de empleo empobrece al país. Se debería crear empleo para que se estableciera la necesidad de tener más empleo. Más empleo quiere decir más riqueza y más demanda, lo cual crea mayor necesidad de empleo. Ahora bien, que haya mucho empleo quiere decir que aumenta el poder del mundo del trabajo que no es lo que desea el mundo empresarial, quien ha estado ganando en su conflicto con el mundo del trabajo. Y los datos así lo muestran. España es uno de los países de la UE que tiene una mayor participación del excedente empresarial (que incluye beneficios empresariales) en la distribución de la renta. En 2007 fue el 41,9%, habiendo sido también el país de la UE 15 que

tuvo mayor crecimiento de tal excedente empresarial en el periodo 2007-2009, hecho que contrasta con la mayoría de países de la UE donde dicho porcentaje bajó durante este periodo. Es lo que solía llamarse lucha de clases, que la gana, en bases diarias, la gran patronal a costa del mundo del trabajo. Es en los países nórdicos de Europa, donde el mundo del trabajo ha sido fuerte, donde el porcentaje de la población adulta trabajando en los servicios del estado del bienestar es más elevado, con mayores tasas de ocupación y con menor desempleo. Es en países como Grecia y España, donde el mundo del trabajo es débil, en los que tenemos un porcentaje menor de personas trabajando en su estado del bienestar, menos gente trabajando y mayor desempleo. La tasa de paro es un indicador político que define las relaciones de poder de clase en un país. La transición inmodélica de la dictadura a la democracia en España, perpetuó el enorme poder de las fuerzas conservadoras, lo cual explica que España haya tenido siempre en su periodo post transición un elevado desempleo y que ahora se esté acentuando con la crisis. La causa determinante del paro y de los bajos salarios es política más que económica o financiera. Así de claro.