

Qué efectos tiene la devaluación de los salarios en España

11.10.2013
M. G. Mayo

Las declaraciones de Cristóbal Montoro sobre la evolución de los salarios en España llevan días ocupando conversaciones y tribunas de opinión. Su afirmación de que los sueldos “suben con moderación” ha sido desmontada por infinidad de estadísticas. Pero, ¿qué hay detrás de esta devaluación?



En concreto, el ministro de Hacienda declaró el miércoles pasado en el Congreso de los Diputados que “los salarios no están bajando en España. Los salarios están creciendo con moderación”. Ante la avalancha de críticas, a la salida de la sesión de control matizó que hablaba de los pactados en convenio colectivo, que subieron un 0,56% hasta septiembre. En primer lugar, hay que ver qué dicen los datos. Y es que las estadísticas sobre sueldos en España presentan algunos

problemas de precisión. Por un lado, abundan las de costes laborales en conjunto (que incluyen el coste salarial, cotizaciones a la Seguridad Social y otros gastos ocasionados por la ejecución del trabajo), más que de salarios específicamente. Por el otro, están las que se refieren a los sueldos pactados, que tampoco son los efectivamente cobrados.

Los datos hablan

De cualquier modo, lo cierto es que la mayoría de ellas apuntan en la misma dirección: “Hasta el 2011 los salarios efectivamente cobrados han aumentado mientras que el empleo y el PIB estaban decreciendo notablemente. Sin embargo, a partir de 2011 y, sobre todo, desde 2012 los salarios han disminuido de modo notable porque se han hecho ajustes por parte de las empresas en materia salarial”, afirma Sara de la Rica, catedrática de la Universidad del País Vasco.

Así, el coste salarial (que incluye salario base, complementos salariales, pagos por horas extraordinarias, pagos extraordinarios y pagos atrasados, medidos en términos brutos) disminuyó en el segundo trimestre de 2013 un 0,6% en tasa interanual, pasando de 1.939,73 a 1.928,72 euros por trabajador y mes, de acuerdo con los datos del INE.

En cuanto a los datos que aporta Eurostat (ver gráfico), la oficina de estadística europea, muestran que los gastos laborales han caído desde 2010, cuando descendieron un 1,8% en el conjunto del ejercicio. En 2011 el retroceso fue del 1% y el golpe más fuerte se produjo el año pasado, cuando el indicador se hundió un 2,9%. Para 2013, el organismo prevé otra caída del 1,9% (en la zona euro a priori se estabilizarán), que se moderará levemente en 2014: -1,7%.

De acuerdo con la Contabilidad Nacional, las remuneraciones salariales disminuyeron un 0,3% el año pasado. Al excluir los sectores agrícolas y Administración Pública (se elimina el agrícola porque su evolución es errática y se mueve por factores diferentes del resto de sectores y el sector público porque tuvo un comportamiento excepcional por la eliminación de la paga extra de Navidad) se ve que en 2012 hubo crecimiento salarial (del 1%), pero ya en 2013 la variación es negativa (del 1%).

La reforma laboral de 2012 marca la pauta

¿Qué ha pasado? La causa del cambio de signo se encuentra en la reforma laboral de 2012. De la Rica explica que hasta que el cambio normativo permitió “relajar las condiciones salariales pactadas en convenio, los salarios pactados y por tanto también los efectivos subían porque normalmente cada año se indexaban los salarios con el IPC y en consecuencia, los salarios reales se mantenían (el poder adquisitivo se mantenía) pero los salarios nominales subían. Al permitir que la negociación de empresa prime sobre la sectorial y al permitirse descuelgues de los convenios, lo cierto es que las empresas han podido ajustar salarios a la baja y de hecho desde el 2012 muchas empresas han hecho ajustes a la baja”.

Y, ¿los efectos?

Pues los economistas hablan de dos consecuencias: menos consumo y más competitividad. Santiago Carbó, catedrático de Economía y Finanzas de la Bangor University (Reino Unido) e investigador de Funcas, asegura que lógicamente se ha perdido capacidad adquisitiva y se va a seguir perdiendo durante un tiempo. Un retroceso especialmente sensible para los empleados públicos. En el plano más negativo destaca que esto “hace difícil que se estimule el consumo y que caen las expectativas de renta”.

No obstante, califica a este comportamiento como una de las partes dolorosas pero también “necesaria” del sacrificio que han realizado los hogares españoles durante la crisis.

María Jesús Fernández, analista de Coyuntura de Funcas, no cree que el lastre sobre el consumo deba preocupar excesivamente. “Tenemos que pasar de un modelo de crecimiento más equilibrado, en el que el consumo tenga menos peso y las exportaciones, y por tanto la inversión, más”, asegura. Desde su punto de vista, “esta contención salarial se debe valorar como un ajuste que debe hacer la economía española. Gracias a ello, y al aumento de la productividad, se ha ganado competitividad en costes, lo que hace a España más atractiva para la inversión extranjera, y también para la inversión nacional”.

Para José Luis Martínez, estratega de Citi, resulta un factor más, unido a la elevada deuda, deterioro del empleo y falta de visibilidad futura, que frena el comportamiento del consumo privado en el futuro próximo. Pero, en su opinión, “es fundamental para estabilizar la economía a corto plazo y mejorar las perspectivas de crecimiento a medio y largo”.

De un modo o de otro, lo cierto es que esta tendencia en los sueldos ha llegado y parece que lo ha hecho para quedarse (al menos por unos años).