

El salario real de los españoles sólo avanza 8 euros anuales desde 2000

Expansión.com 05/05/2011

La inflación ha engullido el 85 % de las mejoras retributivas de los asalariados. El sueldo medio mensual prácticamente es el mismo que hace diez años.

El mayor periodo de dinamismo de la economía española se truncó de forma dramática con una recesión. Y el balance para muchas familias no es nada bueno. Éstas no sólo sufren ahora de pleno el paro, sino un estancamiento casi total de su poder de compra.

El salario medio real en España, esto es, una vez descontado el efecto de la inflación, apenas creció un 6,15% entre 2000 y 2010: desde los 1.335 euros mensuales hasta los 1.417 euros. O lo que es lo mismo, cada año, los asalariados sólo incrementaron en 8 euros más de media su retribución mensual real, el resto de la subida nominal de los sueldos la engulló la espiral de precios: un 85% del total se anuló con el IPC.

En Madrid, ocho euros ya no dan siquiera para comprar el Metrobus de 10 viajes. Y en cualquier estación de servicio, no podrían pagar más de seis litros de gasolina. El poder de compra de los asalariados apenas ha mejorado en la última década. Con la diferencia de que, tras un periodo de fuerte expansión del crédito, la deuda de los hogares es bastante más abultada que en 2000. Como también es más gravoso el desempleo, que afecta al 20% de la población en edad de trabajar; y la carga fiscal, después de la subida de las recientes subidas del IVA y los Impuestos Especiales.

La pregunta que surge a todo esto es recurrente: ¿Son altos los salarios en España? Algunos economistas de la talla del Nobel Paul Krugman han argumentado que la economía nacional, a falta de los instrumentos comunes de la política monetaria, debería emprender una “devaluación competitiva”. Esto es, recortar los costes laborales para cosechar mejoras en la productividad y en la competitividad exterior. La idea que subyace es que, aunque el poder adquisitivo de los trabajadores sea prácticamente el mismo que hace diez años, fabricar un bien o desarrollar un servicio sí que es bastante más caro que en 2000.

Los salarios nominales acumulan un repunte del 40,5%. Si se incluyen otros elementos que influyen en el coste de las empresas, el balance para España también es negativo: sus costes laborales unitarios se han disparado un 33% en la última década, frente al 0% de Alemania o el 7% de Austria, según datos de Eurostat. Una brecha que, a todas luces, se traduce en una pérdida de competitividad.

El FMI, la OCDE o Bruselas insisten en que este problema parte del sistema de formación de los salarios en España, vinculados históricamente a la evolución de la inflación y no de la productividad. Cuestión que está sobre la mesa de negociación de los convenios colectivos entre patronal y sindicatos.

La diferencia parece residir en el modelo productivo. España basó durante años su fuerte crecimiento en elementos cuantitativos: más de siete millones de nuevos empleos en sectores de mano de obra intensiva; y una explosión de las inversiones en capital físico. Dejando de lado los cualitativos: la calidad del empleo y la productividad.

Resulta llamativo que el repunte de la productividad reciente se haya producido gracias a la destrucción brutal de puestos de trabajo. Es decir, debido a un ajuste brutal del número de actores del mercado y no por un incremento de la unidad o el valor de lo producido por éstos.

Algunas claves de este proceso

Un desfase

La gestación de la burbuja inmobiliaria en España estuvo acompañada de otra burbuja en el mercado laboral. Éste incorporó a un ingente número de personas en sectores de mano de obra intensiva. Durante este proceso, los costes laborales nominales crecieron un 17% más que en Alemania y un 10% más que en el euro.

Capital y trabajo

Mientras tanto, la productividad total de los factores estuvo en tasas negativas. Los economistas ven en ello un círculo perverso, ya que los avances en el crecimiento del PIB se logran gracias a elementos cuantitativos –más trabajo e inversión– y no cualitativos –más productividad y competitividad exterior–.

Devaluación competitiva

Los organismos internacionales sugieren a España la necesidad de contener la evolución de los salarios y romper el modelo por el cual las mejoras retributivas se ligan al IPC. Otros economistas, alertan de la necesidad de recortar el nivel de los salarios para que las empresas españolas ganen competitividad.

La víctima

Las familias son finalmente las víctimas de todo este proceso: la burbuja en la formación de los salarios nominales no se ha traducido en ganancias reales del poder de compra. El mercado laboral se ha ajustado con la crisis en cantidad, expulsando a millones de personas, y no en calidad, esto es, revisando la formación de los salarios.