LE MONDE diplomatique edición española

SALARIOS Y BENEFICIOS EMPRESARIALES EN ESPAÑA

Por

Vicenç Navarro[1], Marta Tur[2]

Rentas del trabajo: salarios

Para entender las desigualdades de renta en España tenemos que entender las desigualdades derivadas de las rentas del trabajo y las derivadas de las rentas del capital. Entre las primeras, la situación de los salarios y su variabilidad y dispersión son de una enorme importancia. Si miramos la media salarial, medida en euros estandarizados (euros homologables en su capacidad adquisitiva entre países de distinto nivel de riqueza), por trabajador, podemos ver que, en 2007, en España fue de 27.348, en Grecia 24.485 y en Portugal 20.072, los tres países con la media salarial más baja de la UE-15 (el grupo de países de la UE-15 que tienen semejante desarrollo económico). La media salarial de Dinamarca fue de 36.184, la de la Gran Bretaña 38.145 y la de Luxemburgo, 44.602 siendo estos países los que tenían la media salarial más alta (OCDE, 2011)[i].

[1] Catedrático de Políticas Públicas. Universidad Pompeu Fabra, y Director del Observatorio Social de España
[2] Directora Técnica del Observatorio Social de España

Para poder entender el valor de tales cifras es necesario saber que tal indicador mide la media de los salarios de la gente que trabaja en el momento en que se calcula, sin tener en cuenta el nivel de desempleo (es decir, la gente que no trabaja y busca empleo). Cuando se incluye este último, la media salarial en los países con gran desempleo, como es el caso de España, es mucho menor que la cifra citada anteriormente. De ahí que el nivel salarial para toda la población (ocupada y no ocupada) en España sea incluso más baja que la cifra citada anteriormente, la cual solo cubre a la población ocupada. En ambos casos, los salarios españoles están entre los más bajos de la UE-15.

Otra observación que debe hacerse es que la media salarial no nos dice nada del grado de dispersión salarial que existe entre las personas que trabajan. De ahí la enorme importancia de ver esta desigualdad de salarios dentro de España y compararla con la existente en otros países de la UE-15. Una manera de ver tal dispersión es mirar el porcentaje de gente que trabaja con salarios que sólo son dos terceras partes de la media salarial. Es lo que se conoce como "bajos salarios". Podemos ver que tal porcentaje en España fue en 2007, un 17% casi el mismo porcentaje que Grecia. Llama la atención que es un porcentaje menor al de otros países, como Alemania que tiene un porcentaje más elevado, un 20%, o Gran Bretaña, que también tiene un 20% de salarios bajos. Esta diferencia entre España y estos países se explica por varias razones.

Una de ellas es que la media salarial española es ya muy baja y, por lo tanto, el porcentaje de salarios bajos respecto a la media de cada país es menor que en otros países como Alemania y Gran Bretaña, que tienen la media salarial mucho más elevada. Y otra causa de este diferencial es que mucha gente que está desempleada en España, en aquellos países estaría ocupada con salarios bajos. Pero como los desempleados no se contabilizan como asalariados, vemos que España tiene un porcentaje menor de salarios bajos que en Alemania o Gran Bretaña. En realidad, Alemania ha intentado mantener a los trabajadores en sus puestos de trabajo (situación incluso más acentuada durante estos años de crisis) en lugar de despedirlos y ello como consecuencia de la generalización del sistema de cogestión de las empresas[ii].

Otro dato digno de mención es que mientras no hay mucha distancia entre la media salarial y los bajos salarios en España, si que hay una gran distancia entre los salarios altos y los salarios bajos. Así, dividiendo las rentas salariales por decilas, se puede ver que los que están en la decila superior tienen unos salarios que son 3.46 veces mayores que los de la decila inferior (uno de los diferenciales más elevados de la UE-15). En Suecia este diferencial es sólo 2.28 veces, en Dinamarca 2.73 veces y en Finlandia 2.57 veces. En Alemania es 3.35 veces y en Francia 2.91[iii].

España también es el país en el que existe mayor diferencia entre los salarios altos y la media salarial (contando las veces que la

decila superior salarial es mayor que el salario medio). Lo que caracteriza pues la situación en España es una media salarial muy baja con una dispersión salarial muy elevada, lo cual contrasta con los países nórdicos, cuya media salarial es más elevada que en España y cuya dispersión salarial es mucho más reducida. Es importante subrayar este dato, pues parte del dogma neoliberal es que la dispersión salarial es una condición necesaria de eficiencia económica y elevada productividad. Los países nórdicos tienen salarios más altos, con menores desigualdades salariales, siendo estos países los que tienen y gozan de mayor eficiencia económica. Y una condición para que ello ocurra es que el porcentaje de salarios bajos en aquellos países sea muy bajo.

Este excesivo número de salarios bajos en España se debe en parte a unos salarios mínimos muy bajos (junto con Grecia y Portugal). El salario mínimo de España es menos de la mitad que en países como Francia, Bélgica, Holanda o Reino Unido[iv]. Los países nórdicos, por cierto, no tienen salarios mínimos regulados por el estado como aquellos países, incluida España. El nivel salarial viene definido por los convenios colectivos, que son obligatorios para toda la fuerza laboral.

En España, economistas conservadores y neoliberales se han opuesto a la elevación del salario mínimo, proponiendo incluso su eliminación. Argumentan que la elevación de tal salario mínimo destruiría empleo. Los datos muestran, sin embargo, que Grecia,

España y Portugal, cuyos salarios mínimos (en 2008, era en Grecia 4.86 euros estandarizados por hora, Portugal 3.31 y España 4.07 euros por hora), son los más bajos de la UE-15, tiene también el mayor nivel de desempleo. Por otra parte Francia, Bélgica, Holanda y Gran Bretaña, tienen salarios mínimos que son más del doble de los de España (Francia 8.70, Bélgica 8.23, Holanda 8.22 y Gran Bretaña 8.06 euros estandarizados por hora) y sin embargo tienen un desempleo mucho menor que España.

En realidad, el crecimiento del salario mínimo tiene impacto en el nivel salarial de la mayoría de la población empleada, aumentando la capacidad adquisitiva de la población, creciendo la demanda, y el estímulo económico, el crecimiento económico y la producción de empleo. Una de las medidas más exitosas tomadas por el Presidente Franklin Roosevelt para salir de la Gran Depresión en EEUU fue aumentar el poder de los sindicatos (para que crecieran los salarios) y subir así el salario mínimo.

En resumidas cuentas, en España los salarios son demasiado bajos y la dispersión salarial es demasiado acentuada. Estos países son causa (y síntoma a la vez) de ineficiencia económica. La consecuencia de tener estos bajos salarios es un enorme endeudamiento de las familias. Así el endeudamiento familiar en España es mucho más elevado (22% del PIB en 2004) que en la mayoría de países de la UE-15. Lo mismo ocurre en Grecia (18% del PIB). Este endeudamiento ha subido sustancialmente (pasando a ser

el 32% en 2008)[v]. Como comparación, Alemania pasó de 2004 a 2008 de 2.7% a 11% del PIB. El enorme endeudamiento privado en España y países del sur se debe, en gran parte, a su bajo nivel salarial.

Rentas empresariales

Es importante para analizar tales rentas mirar la evaluación de los beneficios empresariales incluyendo los años de la crisis. En realidad, durante estos años se han exigido cambios muy sustanciales tanto en el mercado de trabajo como en la financiación del estado del bienestar que han implicado recortes muy considerables tanto de los beneficios laborales como de los sociales. El gobierno y las Cortes españolas han adoptado tales medidas indicando que eran necesarias para salir de la crisis.

Pero, tales sacrificios no se han exigido al mundo de las grandes empresas. En realidad, aquellos sacrificios de la población laboral han repercutido favorablemente en los beneficios a los grupos empresariales más importantes de España y que marcan la pauta de desarrollo económico. Mirando las empresas del IBEX-35, vemos que durante el periodo de la crisis (2007-2010), periodo durante el cual el número de desempleados ha pasado de 1.800.000 en 2007 a más de 4.000.000 en 2010), sólo 3 empresas que componen el IBEX-35 han

tenido pérdidas, lo cual supone sólo un 8.5% de las grandes empresas. Todas las demás, reportaron beneficios. Es más, de las 3 que indicaron pérdidas, dos tuvieron pérdidas sólo durante el primer año, mostrando al año siguiente beneficios de más de 900 millones de euros, una de las empresas, y más de 2.000 millones de euros en el otro. Sólo la tercera empresa, ACERINOX, obtuvo pérdidas dos años seguidos, consiguiendo obtener 123 millones de euros de beneficio en 2010[vi].

El centro del mundo empresarial no ha tenido pérdidas durante estos años de crisis. En realidad, no han estado en crisis. Los trabajadores, sin embargo, sí que lo han estado y continúan estándolo. De ahí que, la mera exigencia de justicia, debería impedir que una empresa que está con beneficios no pudiera disminuir la plantilla, añadiendo además que cualquier ventaja fiscal que recibieran (y todas ellas obtener desgravaciones y subsidios fiscales) debieran estar condicionadas a la creación de empleo y al mejoramiento salarial de sus empleados o al establecimiento de un fondo en la empresa conjuntamente gestionado por los empleados de la empresa y la dirección, con el fin crear empleo. Esta legislación existe en muchos países europeos y debiera aplicarse también en España, donde el mundo de las grandes empresas tiene un excesivo poder a costa del mundo del trabajo. Estos datos muestran claramente que la crisis no ha afectado por igual a las rentas del

trabajo y a las rentas del capital. Las segundas han mejorado a costa de las primeras.

---

i Fuente: OCDE. "Average annual wages", 2011.

[ii] Ver el artículo de V. Navarro, "Lo que no se dice sobre el supuesto "milagro alemán"" en www.vnavarro.org.

iii OCDE, "Decile ratios of gross earnings", 2011.

[iv] OCDE, "Real hourly minimum wages", 2011.

[v] Stockhammer, Engelbert. "Peripheral Europe's Debt and German Wages. The Role of Wage Policy in the Euro Area". Research on Money and Finance Discussion Papers, nº 29. 2011

[vi] Extraídos de los informes de las empresas publicados en la prensa económica.