

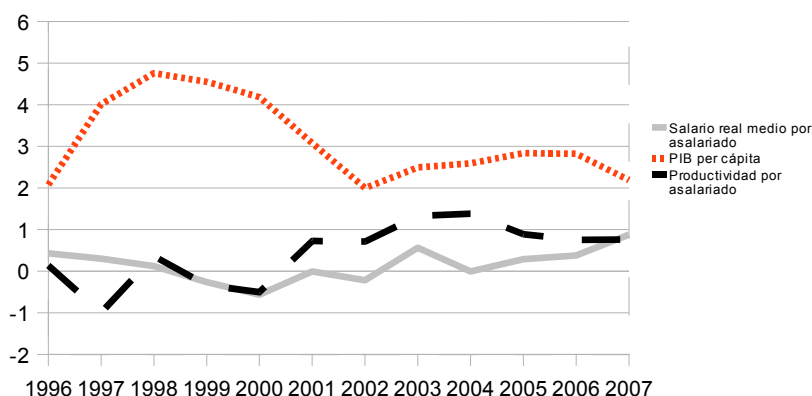
DINÁMICA SALARIAL. INDICADORES ECONÓMICOS Nº 6

F. Javier Murillo Arroyo

Ante la recesión económica actual de la economía española proliferan las voces que proclaman que su superación pasa por la contención salarial y la aplicación de reformas sobre el mercado de fuerza de trabajo tendentes a la profundización en su grado de desregulación. Esta combinación de políticas, que significaría una estrategia de 'huida hacia delante' que dejaría sin resolver los problemas estructurales del capitalismo español, precisamente ha sido sobre la que se ha sustentado el anterior proceso de crecimiento económico y ha generado una perversa dinámica salarial.

En las tres últimas décadas el modelo de desarrollo aplicado ha posibilitado la inserción de la economía española en el sistema capitalista internacional, proceso articulado a través de la adhesión a la Unión Europea; además, le ha permitido convertirse en una de las principales potencias económicas. La estrategia competitiva utilizada para ello ha pivotado sobre una *política de rentas* dirigida a la moderación salarial así como en una *política de empleo* orientada hacia la progresiva flexibilización del mercado de fuerza de trabajo, que ha sido funcional para la consecución de la contención de las rentas salariales y que ha insuflado un elevado grado de precariedad al marco de relaciones laborales. El 'éxito' de este modelo ha sido reconocido internacionalmente gracias a los logros que ha alcanzado, especialmente durante el último periodo de crecimiento económico (1994-2007) en el que se ha consolidado la aplicación de este tipo de políticas, pero ¿que repercusiones ha tenido sobre la dinámica salarial?

Gráfico I. Evolución de los salarios, productividad e ingresos medios
(Tasas de crecimiento anuales)



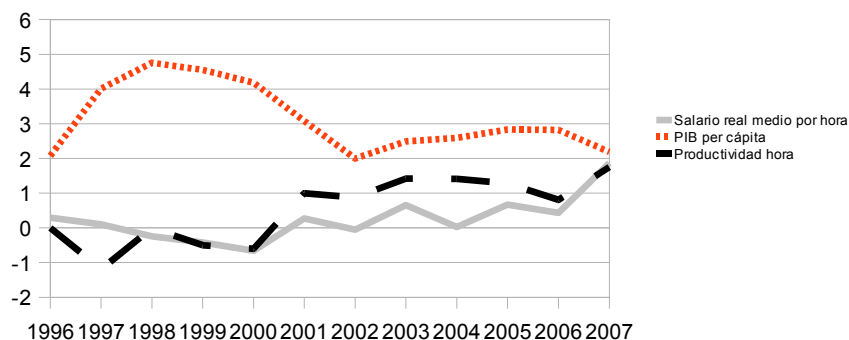
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad nacional anual del INE y datos de población de Eurostat.

Como puede observarse en el gráfico I el progreso alcanzado por los salarios reales durante este periodo expansivo, que ha pasado a denominarse como fase del milagro económico español debido a la intensidad del proceso de crecimiento económico, ha sido muy contenido. En primer lugar se ha de destacar que durante varios años el crecimiento de los salarios nominales ha sido inferior al del nivel de precios, obteniéndose así una caída efectiva de los salarios reales; además, en los años en los que se ha alcanzado una evolución positiva, la tasa de crecimiento ha sido muy exigua, situándose en todo caso por debajo del 1%.

Por otra parte, salvo en los dos primeros años, el crecimiento de la productividad de los asalariados se ha situado por encima del aumento del salario real medio: esto ha provocado una dinámica de distribución del producto regresiva para la clase asalariada, permitiendo un incremento de la tasa de plusvalía que no indica sino una estructura de distribución de la renta más favorable para el capital.

Además, el intenso crecimiento anual de los ingresos medios contrasta con la dinámica salarial expuesta: el PIB per cápita de la población española ha experimentado un sustancioso avance durante este periodo, mostrando notables tasas anuales de crecimiento, muy alejadas en todo caso de las del salario real medio. Esta situación indica que el incontestable progreso material que refleja la senda expansiva de los ingresos medios oculta quienes han sido sus principales beneficiarios: la clase propietaria española.

Gráfico II. Evolución de los salarios, productividad e ingresos medios
(Tasas de crecimiento anuales)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad nacional anual del INE y datos de población de Eurostat.

Si para el análisis de la dinámica salarial se utiliza como indicador el salario real por hora trabajada, como se muestra en el gráfico II, los resultados son similares a los anteriores: la evolución salarial es desacompañada respecto a la de los ingresos medios. De nuevo, se observa una erosión de los salarios reales durante varios años con tasas negativas de crecimiento junto a otros en los que su aumento ha sido muy comedido, especialmente si se compara con el ritmo del progreso del PIB per cápita. Además, también en este caso la productividad ha crecido, estructuralmente, por encima de los salarios medios, de modo que las rentas de la propiedad son las que más se han aprovechado del avance material derivado del desarrollo de las fuerzas productivas.

Tabla I. Dinámica salarial: periodo 1995-2007

	Tasa media anual de crecimiento	Crecimiento acumulado
Salario real medio por empleado	0,160	1,93
Salario real medio por hora	0,24	2,95
Productividad por empleado	0,43	5,31
PIB per cápita	3,13	44,69

Fuente de datos: Contabilidad nacional anual del INE, excepto población total (Eurostat)

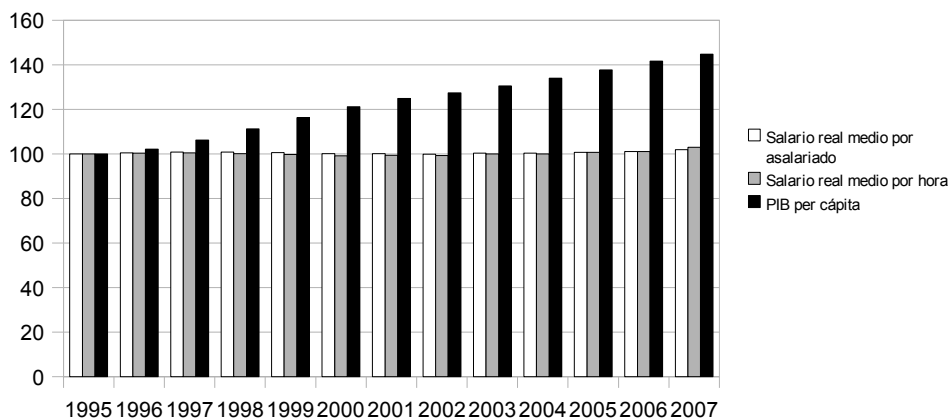
La tabla I refleja el considerable avance alcanzado en términos de PIB per cápita: su crecimiento anual medio se ha situado por encima del 3% lo que ha permitido que un aumento acumulado del 44,69% en tan solo doce años. Este es uno de los argumentos utilizados para justificar el éxito del modelo español.

Sin embargo, basta con analizar el disfrute de los resultados del proceso de crecimiento económico desde una perspectiva de clase, sobre el eje que ofrece la relación entre el capital y el trabajo, para detectar que este modelo ha intensificado las desigualdades sociales. La progresión experimentada por las rentas salariales es mucho más comedido que la de los ingresos medios, de lo que se desprende que han sido las rentas de la propiedad, el otro componente de la renta total, las principales beneficiarias de este proceso. El salario real medio, por hora y por trabajador, presenta un crecimiento medio anual exiguo: 0,24% y 0,16%, que ha generado un enjuto avance acumulado - 2,95% y 1,93, respectivamente. El progreso en términos de productividad también ha sido escaso, pero en todo caso superior al de los salarios; de aquí puede concluirse la base sobre la que se ha

erigido la estrategia de crecimiento de la economía española: modelo de baja eficiencia productiva combinada con la moderación de las rentas salariales.

Gráfico III. Dinámica salarial y del ingreso medio

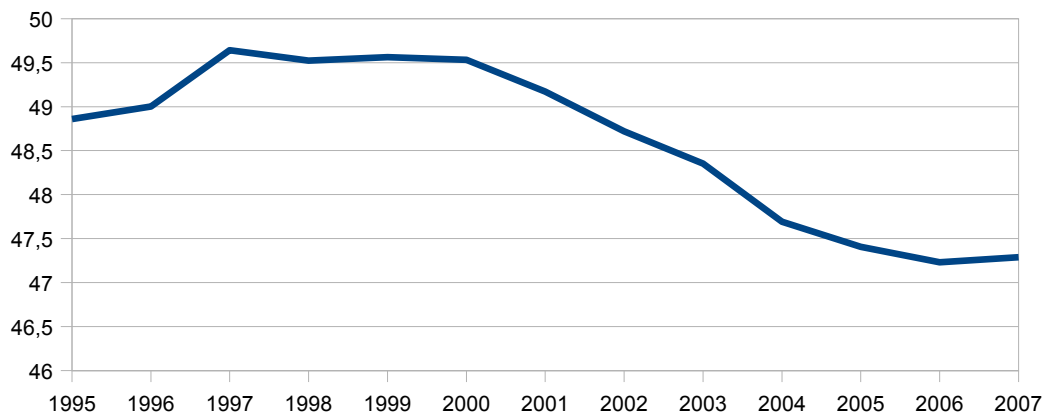
(1995=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad nacional anual del INE y datos de población de Eurostat.

Para obtener una visión integral del efecto del proceso de acumulación sobre las rentas salariales, el estudio en términos absolutos ha de ser completado con el análisis en términos relativos sobre la distribución de los ingresos totales. Para ello, se ofrece en el gráfico IV la evolución del salario relativo, entendido como el peso relativo o porcentaje de las rentas salariales sobre la renta total de cada periodo. En este caso, puede observarse el deterioro progresivo de la participación de los asalariados en la renta total a lo largo del periodo que no sirve sino para refrendar las conclusiones obtenidas anteriormente: el intenso proceso de crecimiento de los últimos años ha tenido unos efectos regresivos para la clase asalariada española. De nuevo, la evolución de este indicador refleja la intensificación de las condiciones de explotación de los trabajadores asalariados, un incremento de la tasa de plusvalía que refleja la erosión de la posición de los asalariados en la dinámica de distribución del ingreso. La dimensión institucional en la que se ha enmarcado el proceso de acumulación sirve para comprender su impacto en términos salariales: la desregulación del mercado de fuerza de trabajo ha dado lugar a nuevas formas de contratación, ha provocado la extensión de la contratación temporal de manera que actualmente afecta a una tercera parte de los ocupados, así como otra serie de transformaciones. Todas ellas han insuflado un elevado grado de precariedad sobre el mercado de fuerza de trabajo que, junto a la moderación salarial característica de los procesos de negociación colectiva y a la infrautilización de la fuerza de trabajo disponible -ya sea a través del desempleo o del subempleo-, ha implicado un abaratamiento de los costes laborales.

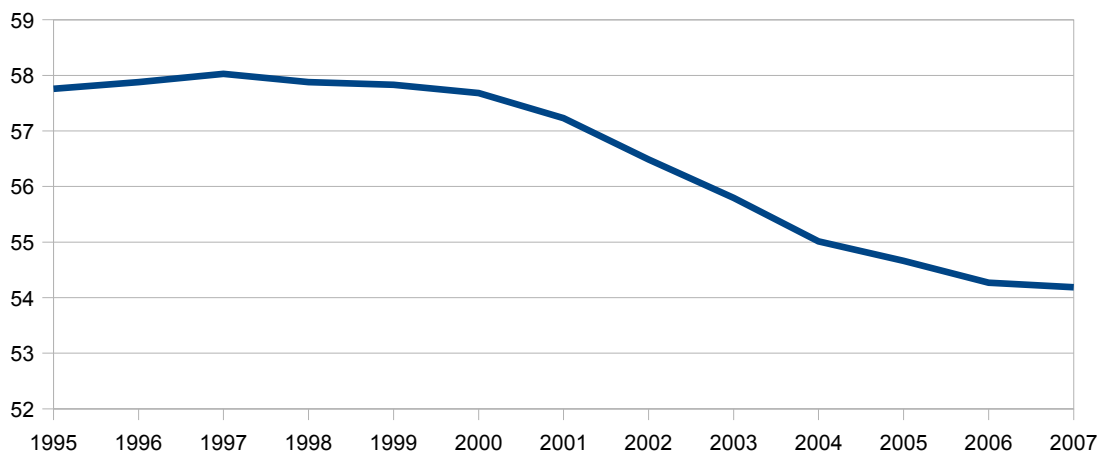
Gráfico IV. Evolución del salario relativo
(% de la remuneración de asalariados sobre renta total)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad nacional anual del INE.

No obstante, la dimensión de este proceso de verdadera desvalorización de la fuerza de trabajo no puede ser comprendida sin conjugar el estudio de la distribución del producto con el de las principales transformaciones experimentadas en la estructura social española. Como ya ha sido contrastado en números anteriores, el proceso de salarización de la población ha sido el cambio de mayor repercusión en relación a la dinámica de clases. La necesidad creciente de trabajo asalariado por parte del capital, junto a la desaparición de otras unidades de producción no capitalistas con menor capacidad competitiva -especialmente trabajadores autónomos- así como de los capitales individuales menos competitivos, son fenómenos que han provocado la extensión de la relación salarial y, por tanto, el incremento del peso relativo de los asalariados respecto al total de población activa -es decir, un incremento de la tasa de salarización. Y todo ello sin considerar la proliferación de los 'falsos autónomos': asalariados efectivos que son contratados como autónomos para evitar ciertas cargas sociales que el empleador ha de asumir en la relación salarial; estos trabajadores, independientes formalmente al mantener una relación de carácter mercantil con su cliente, dependen de él económicamente al ser su único o principal pagador.

Gráfico V. Coeficiente salarial



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Contabilidad nacional anual del INE y Eurostat.

Por tanto, no es sólo que la parte relativa del ingreso total que se destina a la remuneración de los asalariados se haya deteriorado durante este periodo, sino que el incremento cuantitativo de los asalariados ha provocado que esta porción erosionada se haya tenido que repartir entre un número creciente de trabajadores. La clase asalariada, cuya participación en el ingreso total se corresponde con el salario relativo, está sometida a una transformación continua, siendo su engrosamiento en términos cuantitativos el cambio más significativo. El coeficiente salarial, definido como la relación entre el salario relativo y la tasa de salarización, es un indicador útil para analizar la distribución relativa del producto atendiendo a los cambios en la composición de la estructura social. En el gráfico V se presenta su evolución durante la fase analizada, reflejando una acusada caída durante todo el periodo.

El resultado de este indicador es coherente con los obtenidos anteriormente, demostrando de este modo que el modelo de desarrollo de la economía española, que ha servido para alcanzar una intensa senda de crecimiento económico, ha propiciado el empobrecimiento relativo de los asalariados. Las políticas aplicadas, que, como se ha señalado anteriormente, se reclaman ahora para salvar las dificultades actuales del proceso de acumulación han tenido como resultado un incremento de la polarización social en términos de ingresos: las diferencias de clase, lejos de diluirse, se han agudizado.

Rescatando en la tabla II los últimos datos publicados por el INE en relación a la dinámica distributiva se pueden obtener varias conclusiones en relación al comportamiento de los salarios una vez inmersos en la fase de recesión que actualmente azota a la economía española. En primer lugar, se ha de destacar que el crecimiento del coste laboral, tanto si se mide por asalariado como si se hace por hora trabajada, ha sido, una vez más, comedido. No obstante, si se desagrega el análisis del coste laboral por el tamaño empresarial puede constatar una clara diferencia: en las medianas y grandes empresas se está produciendo un ajuste salarial del que, de momento, quedan excluidas las pequeñas empresas. Por último, es reseñable el abaratamiento del coste por despido (-15,79% durante el año 2008) que ha venido auspiciado por las últimas reformas sobre el mercado de fuerza de trabajo. La magnitud de este proceso es mucho más significativa considerando el elevado grado de destrucción de empleo experimentado durante el último año -si bien es verdad que la mayor parte del empleo destruido ha sido temporal- y ha de quedar enmarcado en un contexto caracterizado por la reivindicación, cada vez más generalizada, de una profundización en el recorte de la indemnización en caso de despido - la reciente propuesta de implantación del contrato único es un caso paradigmático.

Tabla II. Evolución de los costes laborales (%)

	Tasa de crecimiento respecto al mismo trimestre del 2007				Tasa crecimiento anual	
	2008TI	2008TII	2008TIII	2008TIV	2008	
Coste total por asalariado	0,65	0,63	0,23	2,85	1,12	
Coste total por hora	4,28	-2,43	1,36	0,8	0,97	
Coste salarial total por trabajador						
Jornada completa	0,78	0,48	0,52	2,88	1,2	
Jornada parcial	1,02	1,67	2,08	1,97	1,7	
Coste total por asalariado: según tamaño empresarial						
1 - 49 trabajadores	1,79	1,22	1,09	4,02	2,06	
50 - 199 trabajadores	-0,28	-0,19	-1,29	0,1	-0,4	
> 200 trabajadores	-1,42	-0,88	-1,11	1,63	-0,43	
Coste total por hora: según tamaño empresarial						
1 - 49 trabajadores	5,36	-1,88	2,18	1,95	1,85	
50 - 199 trabajadores	3,62	-3,87	-1,34	-2,49	-1,11	
> 200 trabajadores	2,01	-3,78	0,84	-0,18	-0,29	
Otras percepciones						
Horas extraordinarias	1,2	0,22	4,49	1,57	1,85	
Indemnización por trabajador despedido	-27,73	-4,68	-14,9	-11,98	-15,79	

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE.

Mayo de 2009