

URRIA

1996

OCTUBRE

nº 13.zka.

Gai monografikoak

**TÓPICOS Y
REALIDADES
SOBRE LOS
SALARIOS**

INSTITUTUA



MANU ROBLES-ARANGIZ





ÍNDICE

| | Página |
|--|--------|
| ✓ PRESENTACIÓN | |
| AVANZAR EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA | .3 |
| ✓ INTRODUCCIÓN | |
| ¿QUÉ ES ESTE DOCUMENTO? | .4 |
| ✓ SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD | .5 |
| ✓ LOS EFECTOS DEL IRPF EN LOS SALARIOS | .9 |
| ✓ EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA | .12 |
| ✓ SALARIOS Y COMPETITIVIDAD | .16 |
| ✓ PARTICIPACIÓN DE LOS GASTOS DE PERSONAL SOBRE EL VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS ... | .19 |
| ✓ SALARIOS E INFLACIÓN | .21 |
| ✓ RESUMEN DEL DOCUMENTO | .22 |

El estudio *"Tópicos y realidades sobre los salarios"* ha sido elaborado bajo la dirección de Mikel Noval, responsable del Gabinete Técnico de ELA



AVANZAR EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Con la elaboración del documento "Tópicos y realidades sobre los salarios" y su divulgación entre las organizaciones, cuadros y militantes del sindicato, cumplimos uno de los objetivos que nos habíamos fijado en el Plan de Actividades que, se inscribe, en el **compromiso de ELA de avanzar y mejorar en la preparación, en la organización y en los métodos de trabajo de la negociación colectiva.**

El hecho de que quienes tenemos alguna responsabilidad en la negociación de los convenios podamos disponer por segundo año consecutivo de un estudio de estas características es una prueba de la capacidad y nivel de trabajo que ha adquirido el Gabinete Técnico de ELA y, también, la constatación de que estamos consolidando buenos y necesarios instrumentos de apoyo a la negociación colectiva.

El título de este documento: "Tópicos y Realidades sobre los Salarios" no puede expresar mejor su contenido y finalidad: **desmontar una a una, con argumentos sólidos, expuestos con claridad y sencillez, la falsas bases del discurso oficial sobre los salarios y los costes laborales a los que, interesadamente, se les imputa ser causantes de todos los males** que aquejan a la economía del País y a las empresas.

Analizando diversas estadísticas e informaciones -la mayoría de organismos oficiales-, este estudio va desgranando una a una las grandes cifras y los factores económicos que inciden, intervienen y se derivan de la negociación colectiva. **Las conclusiones, que no dejan espacio a la duda, descubren la fragilidad del discurso que frente a la negociación colectiva están desarrollando los poderes políticos y económicos.**

Y es que, **la reducción de los salarios, la resistencia a rebajar la jornada de trabajo**

y la precarización del empleo, no son - como ellos dicen- medidas y opciones que necesariamente hay que tomar como consecuencia de una análisis objetivo de la situación económica, sino **posiciones que responden exclusivamente a un interés económico de clase.**

La realidad es que **los salarios crecen por debajo de la productividad**, la presión fiscal real de los trabajadores sube cada año **y la participación de los trabajadores en la riqueza disminuye.** Frente al tópico de la desventaja competitiva de los salarios está la realidad estadística que demuestra que **nuestros costes laborales son de los más bajos de los países de la OCDE.** Ante la persistente culpabilización de los salarios como causantes de la inflación, están los números oficiales que descubren que el factor más inflacionista son los beneficios empresariales.

La próxima negociación colectiva va a ser para ELA muy importante. El número de trabajadores que van a estar afectados, la relevancia de los sectores que tienen que revisar sus convenios, la dureza de las posiciones patronales y el esfuerzo e ilusión que estamos poniendo en la preparación de la campaña, son aspectos que hacen que en los convenios sectoriales y de empresa de 1997 nos vayamos a jugar mucho. Sin duda, la lectura de este documento: "Tópicos y Realidades sobre los Salarios", nos va a ser de mucha utilidad para **fijar bien nuestras reivindicaciones y, posteriormente en las mesas de negociación, para defender las posiciones con argumentos y razones sólidas e incuestionables.**

Josemi Unanue
*Secretario nacional de Negociación
Colectiva*



INTRODUCCIÓN

¿QUÉ ES ESTE DOCUMENTO?

Al afrontar la negociación colectiva de cada año uno de los temas de debate público que adquiere más relevancia es el de los salarios. Es especialmente en esta época en la que solemos oír cómo determinados **responsables políticos, empresariales o reconocidos expertos hablan, con total desparpajo, sobre la necesidad de que los salarios suban poco.**

Sobre los salarios se habla mucho, siendo considerados por la doctrina oficial como los principales causantes de la mayor parte de los males de la economía (se les acusa de ser demasiado altos e impedir la competitividad de las empresas, de ser los causantes del desempleo, de la inflación, etc.).

Como ya pusimos de manifiesto en el documento "Argumentos para la mejora del poder adquisitivo de los salarios", elaborado por el Gabinete Técnico de ELA en 1995, no hay nada de cierto en todas estas acusaciones, que **lo único que pretenden es que las rentas empresariales y del capital vayan ganando participación en la riqueza que se genera**, lo que, dicho sea de

paso, consiguen, lógicamente, a costa de los trabajadores y trabajadoras.

En este nuevo documento vamos a ver qué es lo que ha pasado con los salarios en Euskal Herria en los últimos años (básicamente desde 1993), **comparando su evolución con otras magnitudes como la productividad**, etc. Además, trataremos de ver la verdadera influencia de los salarios en la competitividad de las empresas, en la inflación y en otras variables sistemáticamente apuntadas. Para ello, recogemos los siguientes apartados:

- ✓ Salarios y productividad.
- ✓ Los efectos del IRPF en los salarios.
- ✓ Evolución de la distribución de la renta.
- ✓ Salarios y competitividad.
- ✓ Participación de los gastos de personal sobre el valor de la producción de las empresas.
- ✓ Salarios e inflación.
- ✓ Resumen del documento.

SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

Uno de los argumentos habitualmente esgrimidos es el de que los salarios deben crecer menos que la productividad. Estos razonamientos se esconden bajo frases de este tipo:



- Los salarios no deben crecer por encima del IPC para no agotar los aumentos de productividad.
- Los salarios deben crecer menos, para acompañarse a los aumentos de la productividad.
- Hay que moderar los salarios para crear empleo.

En este apartado vamos a ver cuál ha sido la evolución de los salarios y de la productividad en Euskal Herria en los últimos años, así como las consecuencias de lo ocurrido, comenzando por 1995 (último año completo) y primer semestre de 1996, para finalizar con el periodo más largo, de 1993 a 1996.

a) Los salarios y la productividad en 1995

El último año del que disponemos toda la información es 1995. Del cuadro 1 se desprende que **en 1995 los salarios crecieron 3,1 puntos menos que la productividad.**

Así, en 1995 el PIB creció en términos reales un 4% en Euskadi (3,9% en la CAPV y 4,2% en Nafarroa). A pesar de este fuerte crecimiento, el empleo se incrementó sólo el 0,6%, con lo que **la productividad por persona ocupada aumentó el 3,4%** en términos reales (para medir el aumento en pesetas corrientes habría que añadir la inflación).

Por su parte, el resultado de la negociación colectiva en 1995 fue, en materia salarial, una pequeña mejora del poder adquisitivo de los salarios, que crecieron, en términos reales, un 0,3% (el aumento nominal fue del 4,6%, mientras que la inflación fue del 4,3%), muy por debajo, por tanto, de lo que creció la productividad (el 3,4% ya señalado).

Para que en 1995 los salarios hubiesen crecido lo mismo que la productividad del empleo, la subida salarial debería haber sido del 7,7%, es decir, un 3,1% más de la que realmente tuvo lugar.

Como se sabe, si los salarios crecen menos que la productividad **la participación de los trabajadores y trabajadoras en la riqueza disminuye.** Esto es lo que ocurrió en 1995, como veremos más adelante al analizar la distribución de la renta.

CUADRO 1. LA SITUACIÓN EN 1995. SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

| | VARIACIÓN EN 1995 |
|--|-------------------|
| PIB EN TÉRMINOS REALES | 4% |
| EMPLEO | 0,6% |
| PRODUCTIVIDAD REAL | 3,4% |
| IPC ANTERIOR | 4,3% |
| SALARIOS | 4,6% |
| PODER ADQUISITIVO | 0,3% |
| AUMENTO SALARIAL IGUAL A PRODUCTIVIDAD | 7,7% |
| AUMENTO SALARIAL PERDIDO EN 1995 | 3,1% |

Fuentes: Elaboración propia en base a datos del EUSTAT, Gobierno de Nafarroa, INE y ELA.

b) Los salarios y la productividad en el primer semestre de 1996

CUADRO 2. LA SITUACIÓN EN 1996. SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD

| | VARIACIÓN EN.-JUN 1996 |
|--|------------------------|
| PIB EN TÉRMINOS REALES | 1,7% |
| EMPLEO | 1,2% |
| PRODUCTIVIDAD REAL | 0,5% |
| IPC ANTERIOR | 4,3% |
| SALARIOS | 4,6% |
| PODER ADQUISITIVO | 0,3% |
| AUMENTO SALARIAL IGUAL A PRODUCTIVIDAD | 4,8% |
| AUMENTO SALARIAL PERDIDO EN 1995 | 0,2% |

Fuentes: Elaboración propia en base a datos del EUSTAT, Gobierno de Navarra, INE y ELA.

La información de la que disponemos de 1996 nos indica que este año está ocurriendo lo mismo que el pasado, aunque de manera algo más matizada, debido a un menor crecimiento económico. En el primer semestre del ejercicio el PIB experimenta una variación del 1,7% en términos reales (algo más bajo en la CAPV). Por su parte, el empleo ha crecido un 1,2%, con lo que **la productividad real ha aumentado un 0,5%**.

Mientras que la productividad ha subido ese 0,5%, los salarios sólo han ganado un 0,3% de poder adquisitivo, ya que han aumentado un 4,6% nominal del que hay que descontar el 4,3% del IPC del año pasado.

De este modo, los aumentos salariales en 1996 están siendo inferiores a lo que crece la productividad en 0,2%, por lo que **este año** no sólo no se está recuperando parte de lo perdido en 1995, sino que **continúa la tendencia a la pérdida de la participación de los salarios en la riqueza**.

c) Análisis del periodo 1993-96

Una vez analizado lo ocurrido en los dos últimos años es conveniente ver si nos encontramos ante una tendencia más estructural o si, por el contrario, la negativa evolución desde 1995 responde a situaciones específicas y no habituales. Para ello cogemos un periodo más amplio, que abarque desde 1993 hasta la actualidad.

Como se desprende del cuadro 3, **todos los años analizados la productividad ha crecido muy por encima de lo que han aumentado los salarios** (salvo en 1996, año en el que diferencia también se produce aunque en menor cuantía). Lo ocurrido en toda la década de los 90 ofrece el mismo resultado.

Desde 1993 **el PIB ha crecido en Euskadi un 7,5% en términos reales, mientras que el empleo ha caído un 3,2%** (es decir, de cada 100 puestos de trabajo que había a principios de 1993, tan sólo se mantienen 97). Por su parte, los salarios han aumentado sólo un 0,2% de poder adquisitivo.

Es decir, la riqueza ha aumentado un 7,5%, pero no ha ido a parar ni al empleo (que ha disminuido) ni a los salarios (que en términos reales se han mantenido estables a duras penas). De este modo, la productividad del empleo ha crecido un 11,1%, 10,9 puntos más que los salarios.



Por tanto, cada año los salarios han crecido, por término medio, un 2,7% menos de lo que tendrían que haber aumentado simplemente para mantener la participación de los salarios en la riqueza.

Las grandes beneficiadas de la mayor generación de riqueza han sido **las rentas no salariales** (empresariales y del capital), que aumentan en términos reales fuertemente, a la vez que ganan participación en el total de la riqueza.

Dicho de otra manera, desde 1993 la participación de los salarios en la riqueza ha disminuido un 10% sobre el valor existente en dicho ejercicio.

| CUADRO 3 . LA ECONOMÍA DE EUSKADI. SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD. 1993-1996 | | | | | |
|--|--------|-------|------|---------|---------|
| | 1993 | 1994 | 1995 | II 1996 | 1993-96 |
| PIB REAL | -0,9% | 2,7% | 4% | 1,7% | 7,5% |
| EMPLEO | -5,6% | 0,6% | 0,6% | 1,2% | -3,2% |
| PRODUCTIVIDAD REAL | .5% | 2,1% | 3,4% | 0,5% | 11,1% |
| IPC ANTERIOR | .5,3% | 4,9% | 4,3% | 4,3% | 18,8% |
| SALARIOS | .6,4% | 3,4% | 4,6% | 4,6% | 19% |
| PODER ADQUISITIVO | .1,1% | -1,5% | 0,3% | 0,3% | 0,2% |
| AUMENTO SALARIAL IGUAL A PRODUCTIVIDAD | .10,3% | 7% | 7,7% | 4,8% | 29,9% |
| AUMENTO SALARIAL PERDIDO | .3,9% | 3,6% | 3,1% | 0,2% | 10,9% |

Fuentes: Elaboración propia en base a datos del EUSTAT, Gobierno de Nafarroa, INE y ELA.

A la vista de todos estos datos, no se sostiene ninguna de las razones que se esgrimen para que los salarios crezcan menos de lo que lo están haciendo, sino que queda claro que los aumentos deberían ser muy superiores a los que se vienen produciendo, debido a que:



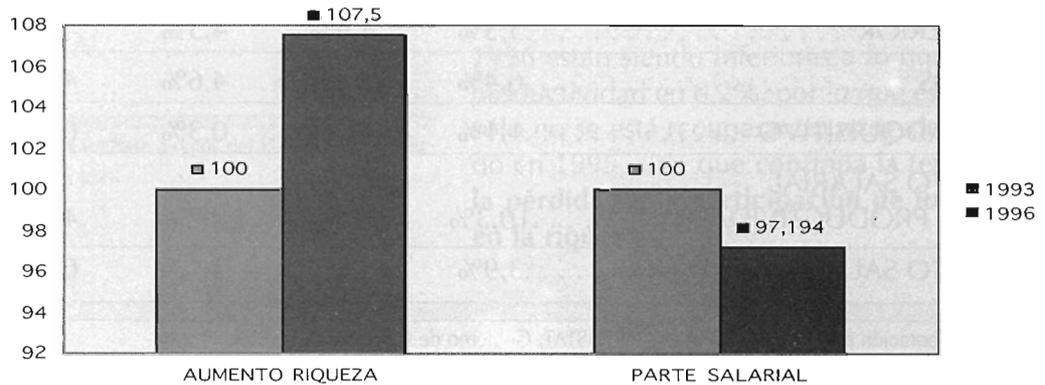
- Los salarios en Euskadi están creciendo todos los años mucho menos que la productividad, por lo que, para acompasarse a ésta, los aumentos salariales deben ser mayores que en la actualidad.**
- Para que la participación de los salarios en la riqueza no continúe disminuyendo los salarios deben crecer el IPC más el aumento de la productividad real.**

Tampoco es cierto que los salarios se deban moderar para crear empleo:



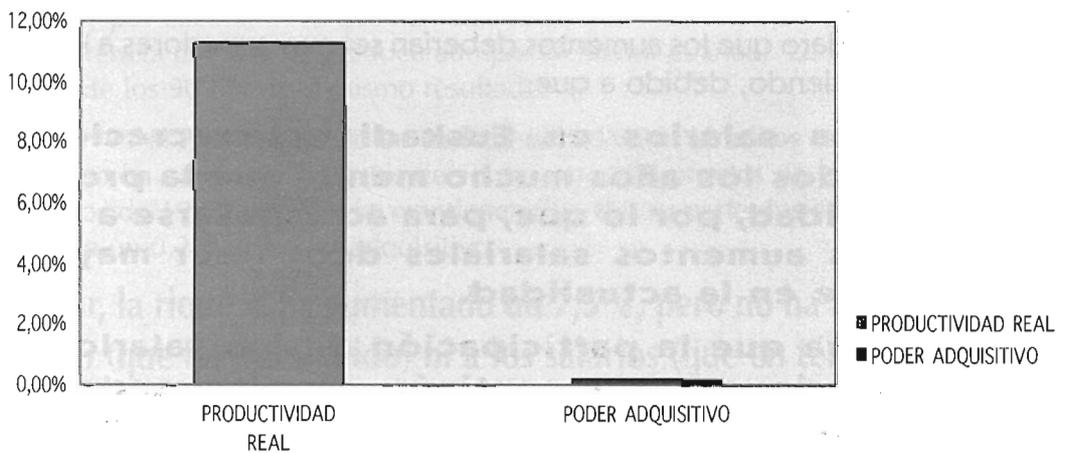
- **Lo ocurrido en el periodo de 1993 a 1996 muestra que los salarios se han moderado, pero ha desaparecido un 3% del empleo existente. La moderación salarial lo único que ha supuesto es que los aumentos de la riqueza generada hayan ido a parar en su totalidad a las rentas no salariales.**

AUMENTO DE LA RIQUEZA Y PARTICIPACIÓN SALARIAL 1993-96



PRODUCTIVIDAD Y PODER ADQUISITIVO EN EUSKADI. 1993-96

EUSKADI. 1993-1996





LOS EFECTOS DEL IRPF EN LOS SALARIOS

A la hora de valorar si los aumentos salariales son suficientes o no para mantener o mejorar el nivel de vida, uno de los elementos que hay que tener en cuenta es el efecto impositivo.

- **Las rentas salariales son las únicas que pagan el IRPF en función de sus ingresos reales, ya que el resto de rentas declaran en dicho impuesto un volumen muy inferior al real, debido al fraude existente en las rentas empresariales y de capital. Por eso, la evolución del IRPF, si bien tiene teóricamente una influencia similar sobre todas las rentas y colectivos, en la práctica es un elemento que influye directamente en el poder adquisitivo de los trabajadores y trabajadoras.**

- **La CAPV debe seguir la tarifa que se establezca en los Presupuestos Generales de Estado, mientras que las insituciones navarras tienen plena autonomía para decidir la tarifa aplicable en el IRPF.**

Tanto en Nafarroa como en la CAPV se ha producido un aumento de este impuesto. Uno de los mecanismos más utilizados para ello ha consistido en anunciar una rebaja de la tarifa del mismo en función de la inflación prevista. Lo que aparentemente se presenta como una reducción del IRPF se convierte en un aumento en términos reales. Al ser el IPC real superior al previsto una persona asalariada que tenga una subida salarial igual al IPC real soporta un tipo impositivo más alto cada año, viendo mermada su capacidad de compra, por lo que en realidad, aunque su salario haya subido lo mismo que el IPC, ha perdido poder adquisitivo.

En primer lugar vamos a ver lo ocurrido en 1995 y 1996, para, posteriormente, analizar el efecto sobre los salarios del aumento del IRPF producido desde 1993.

a) Los efectos del IRPF en el poder adquisitivo en 1995 y en 1996

CUADRO 4. PÉRDIDA DE PODER ADQUISITIVO POR AUMENTO DEL IRPF. 1995-1996

| | 1995 | 1996 |
|--------------------------|--------|-------|
| PODER ADQUISITIVO | 0,3% | 0,3% |
| EFFECTO IRPF CAPV | -0,1% | -0,1% |
| EFFECTO IRPF NAFARROA | -0,05% | -0,4% |
| PODER ADQ. REAL CAPV | 0,2% | 0,2% |
| PODER ADQ. REAL NAFARROA | 0,25% | -0,1% |

Fuentes: Elaboración propia a partir de las tarifas del IRPF vigentes en Nafarroa y en la CAPV.

En Nafarroa la subida del IRPF supuso en 1995 una **pérdida de poder adquisitivo de un 0,05%** para un salario medio. En 1996 la pérdida está siendo aún mayor, un 0,4%. Como consecuencia de ello, en 1995 el poder adquisitivo real de los salarios (es decir, aumento salarial menos IPC menos efecto del aumento del IRPF) creció tan sólo un 0,25%, mientras que en 1996 se está reduciendo en el 0,1%.

En la CAPV, tanto en 1995 como en 1996 el aumento del IRPF ha supuesto reducir el

poder adquisitivo de un salario medio en un 0,1%, por lo que en cada ejercicio el poder adquisitivo real ha aumentado sólo el 0,2%.

b) Los efectos del IRPF en los salarios de 1993 a 1996

De 1993 a 1996 en la negociación colectiva los salarios han aumentado sólo un 0,2% acumulado más que la inflación. Analizando el efecto del IRPF se constata que las sucesivas subidas del mismo han provocado una **considerable pérdida de poder adquisitivo, que ha sido del 0,9% en la CAPV y del 1,3% en Nafarroa.**

De este modo, una vez descontado el efecto del IRPF, se puede afirmar que desde 1993 los salarios en Euskadi no sólo no han ganado

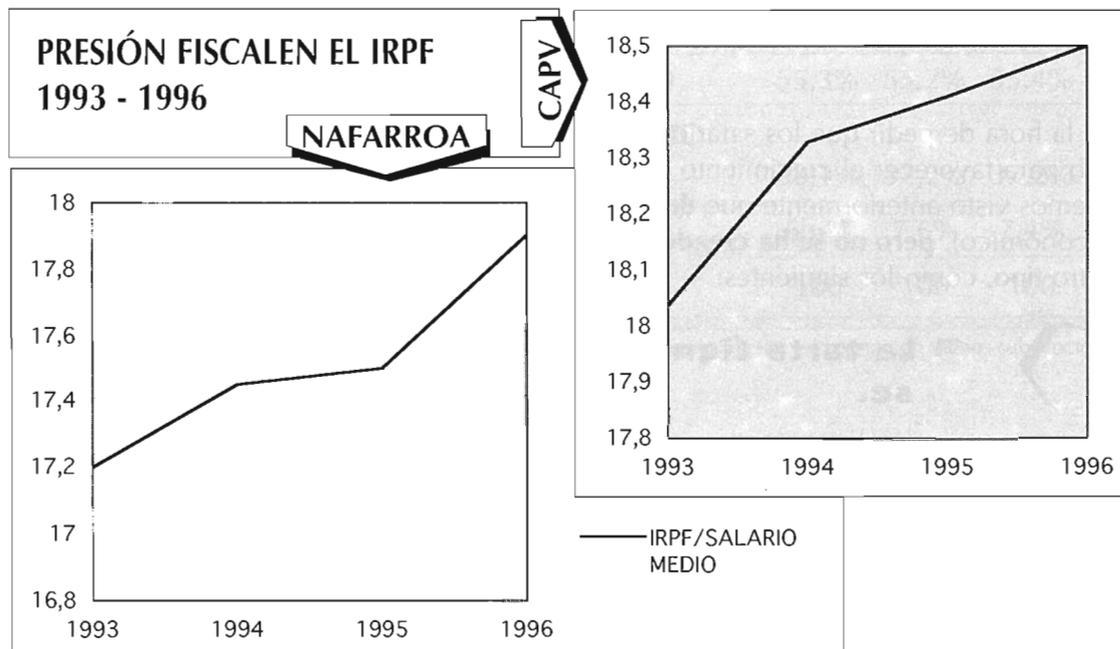
CUADRO 5. PÉRDIDA DE PODER ADQUISITIVO POR AUMENTO DEL IRPF. 1993-1996

| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1993-96 |
|--------------------------|-------|--------|--------|-------|---------|
| PODER ADQUISITIVO | 1,1% | -1,5% | 0,3% | 0,3% | 0,2% |
| EFFECTO IRPF CAPV | -0,4% | -0,3% | -0,1% | -0,1% | -0,9% |
| EFFECTO IRPF NAFARROA | -0,6% | -0,25% | -0,05% | -0,4% | -1,3% |
| PODER ADQ. REAL CAPV | 0,7% | -1,8% | 0,2% | 0,2% | -0,7% |
| PODER ADQ. REAL NAFARROA | 0,5% | -1,75% | 0,25% | -0,1% | -1,1% |

Fuentes: Elaboración propia a partir de las tarifas del IRPF vigentes en Nafarroa y en la CAPV.

poder adquisitivo, sino que, al contrario, han sufrido una pérdida, cifrada en el 0,7% en la CAPV y en el 1,1% en Nafarroa, como se muestra en el cuadro 5.

Es decir, desde 1993 los sucesivos incrementos de la presión fiscal en el IRPF han provocado que **los trabajadores y trabajadoras vascos hayamos perdido poder adquisitivo en términos reales.**





EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

A la hora de pedir que los salarios crezcan poco se suele indicar que ello es necesario para favorecer el crecimiento económico, que traerá la inversión y el empleo. Ya hemos visto anteriormente que **desde 1993 ha aumentado la riqueza** (el crecimiento económico), **pero no se ha creado empleo**. También se suelen utilizar argumentos de otro tipo, como los siguientes:



- La tarta tiene que crecer para luego repartirse.**

A su vez, y aunque no está directamente ligado con el tema de los salarios, el aumento de la riqueza se plantea como insuficiente para mantener las coberturas sociales:



- No hay dinero para pensiones.**
- No hay dinero para sanidad.**
- No hay dinero para prestaciones por desempleo.**

Todos estos argumentos, y por eso los recogemos de manera conjunta, parten de la base de que el objetivo prioritario es aumentar la riqueza, que después vendrá el reparto de la misma, y de la idea de que para crecer más lo que hay que hacer es **políticas de ajuste salarial y de reducción/contención del gasto social**. Vamos a ver que no es cierto que esto sea así.

a) El reparto de la riqueza en la CAPV

La única fuente estadística de que disponemos para analizar la evolución del reparto de la riqueza en Euskadi se circunscribe al ámbito de la CAPV, y es la facilitada por el EUSTAT.

Al hablar del reparto de la riqueza, dentro de las rentas de trabajo se incluyen tanto los salarios de las personas asalariadas como las prestaciones sociales. En el apartado 1 (Salarios y competitividad), cuando tratamos la participación de los salarios en la riqueza, nos referíamos exclusivamente a los ingresos de las personas con salario. Es por ello que los resultados de dicho apartado no son del todo coincidentes con los de éste, si bien sí indican la misma tendencia.

Según este organismo público dependiente del Gobierno Vasco, **en 1995 la participación de las rentas de trabajo sobre el PIB** (es decir, la participación de los trabajadores y trabajadoras más las prestaciones sociales) **disminuyó en 1995 de manera fuerte**, al situarse en el 52,3% del PIB frente al 53,3% del año anterior.

Como vemos en el cuadro 6, desde 1991 se han perdido tres puntos en la participación salarial en la riqueza, que en su mayor parte han ido a parar a manos del excedente bruto em-presarial.

Como consecuencia de esta evolución, nos encontramos con que 1995 supone el punto más bajo de la participación de las rentas de trabajo en la riqueza desde 1989, que es el primer año del que existen datos de la CAPV.

CUADRO 6. DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA EN LA CAPV. 1991-95

| | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| RENTAS TRABAJO | 55,3% | 55,2% | 55,4% | 53,3% | 52,3% |
| EXCEDENTE BRUTO EMPRESARIAL | 38,1% | 37,2% | 37,2% | 39% | 39,9% |
| OTRAS RENTAS(*) | 6,6% | 7,6% | 7,4% | 7,7% | 7,8% |
| PIB | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

(*) Impuestos ligados a la producción e importación menos subvenciones de explotación.
Fuentes: Eustat.

b) La distribución de la renta en el Estado.

El BBV recoge una evolución muy similar de la distribución de la riqueza en el Estado a la señalada para la CAPV, es decir, **pérdida de las rentas del trabajo y ganancia del excedente neto de explotación.**

Los elementos más destacables son:

- **En 1995 la participación de las rentas del trabajo en la riqueza se situó en el 47,53% del PIB, reduciéndose más de un 1% respecto al 48,67% de 1994.**
- **En la década de los noventa se han perdido casi 4 puntos de participación. Dicho de otra manera, si la participación de las rentas del trabajo en la riqueza hubiese sido la misma en 1995 que en 1992, dichas rentas serían 2,5 billones más altas (cuantía equivalente a la práctica totalidad del gasto sanitario del Estado español). También se puede decir que en tres años quienes perciben rentas de trabajo (incluidas las pensiones y prestaciones por desempleo) han perdido individualmente un 8% de media.**

CUADRO 7. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN EL ESTADO ESPAÑOL. 1970-95(*)

| AÑO | RENTAS TRABAJO | EX. BRUTO EMPR. |
|------|----------------|-----------------|
| 1970 | 48,53 | 49,92 |
| 1975 | 53,91 | 44,76 |
| 1980 | 53,94 | 45,01 |
| 1985 | 49,34 | 49,42 |
| 1990 | 50,63 | 48,32 |
| 1991 | 51,14 | 47,43 |
| 1992 | 51,38 | 46,93 |
| 1993 | 50,18 | 47,37 |
| 1994 | 48,67 | 49,83 |
| 1995 | 47,53 | 51,12 |

(*) La suma de las dos columnas no es igual a 100, por las rentas públicas (1,35% del PIB en 1995), que en la forma de cálculo del BBV se equipara a intereses y dividendos y otras rentas de las Administraciones Públicas. Como se puede observar, la metodología e imputación de rentas que hace el BBV a nivel de Estado es distinta a la del EUSTAT.
Fuente: BBV.



- **Nunca en la historia moderna del Estado español (desde que se realiza esta estadística), las rentas de trabajo se habían encontrado en un punto tan bajo. Nunca tampoco el excedente empresarial había sido tan elevado como en 1995.**

El Informe del BBV nos permite abordar el reparto de la renta desde otra perspectiva, que es la de la distribución institucional de la Renta Nacional. La evolución de esta distribución es similar a la reflejada anteriormente, pero nos posibilita un análisis desde otra perspectiva (Cuadro 8).

Las conclusiones más importantes a las que se puede llegar al analizar la distribución de la renta nacional bruta son las siguientes:

- **La renta social (es decir, la suma de los sueldos y salarios sin cotizaciones sociales, de las prestaciones sociales y de otras transferencias sociales) representaba en 1995 un 42% del total de la renta nacional. En ese mismo año la suma del ahorro bruto empresarial, de las rentas del capital y de las rentas mixtas (agrarias, profesionales, autónomos e inmobiliarias) alcanzó el 43,5%.**
- **La renta social pierde constantemente peso en la renta total. Desde 1991 se ha perdido un 3% (del 45 al 42%). Desde 1975 se han perdido más de 7 puntos, lo que representa un 15% del valor que la renta social tenía en dicho año.**
- **La renta empresarial y del capital ha tenido una evolución creciente, es decir, ha aumentado a costa de la renta social. Este fenómeno ha sido tan espectacular que mientras que en 1991 la renta social era 7 puntos más elevada que la empresarial, en 1995 es la empresarial y del capital la que supera en 1,5 puntos a la social. El fenómeno es aún más evidente si se compara la situación de 1995 con la de 1975.**

CUADRO 8. DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA NACIONAL BRUTA EN EL ESTADO ESPAÑOL. 1975-1995.

| | 1975 | 1991 | 1995 |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|
| RENDA NACIONAL BRUTA | 100% | 100% | 100% |
| RENDA SOCIAL | 49,4% | 45% | 42% |
| Sueldos y salarios | 38,9% | 30,2% | 25,9% |
| Prestaciones sociales | 9,2% | 14,5% | 15,8% |
| RENTAS EMPRESARIALES Y DEL CAPITAL(*) | 37,1% | 38% | 43,5% |
| RENTAS AA.PP. | 13,5% | 17% | 14,5% |

Fuentes: Elaboración propia a partir del BBV.

Quizás el elemento más llamativo de todos, y que ilustra la verdadera evolución económica de los últimos 20 años en el Estado español, es el análisis de lo ocurrido con las prestaciones sociales y con su financiación.



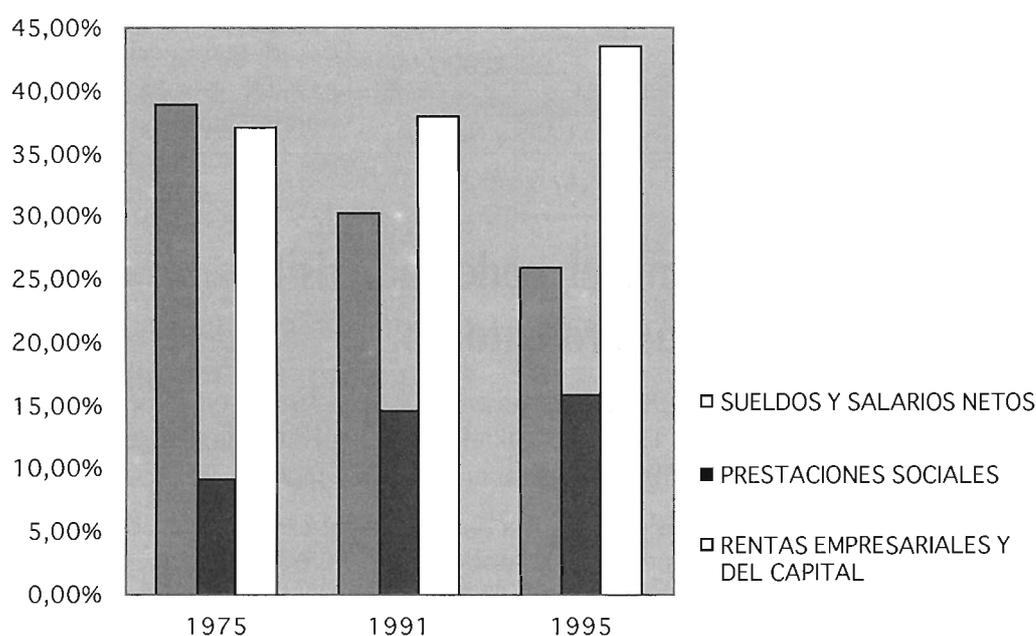
Desde 1975 las prestaciones sociales han crecido del 9,2% de la Renta Nacional Bruta hasta el 15,8% de 1995. Este aumento, y esto es lo más determinante, se ha financiado, en términos de procedencia de renta, de los salarios netos de los trabajadores y trabajadoras, que han disminuido espectacularmente, del 38,9% de 1975 al 30,2% de 1991 y más aún hasta el 25,9% de 1995. Por el contrario, las rentas empresariales y del capital no sólo no han contribuido a la financiación de la protección social, sino que han detraído más renta de los sueldos y salarios, aumentando su volumen y la parte de la tarta que se llevan.

Es decir, los últimos veinte años de la historia económica del Estado español pueden resumirse en que los sueldos y salarios netos han perdido 13 puntos de su participación en la renta, de los cuales 6,6 han sido dedicados a aumentar las prestaciones sociales y 6,4 a las rentas empresariales y del capital, las cuales no han contribuido en nada al aumento de las coberturas sociales.

En función de lo visto cabe concluir que:

- ❑ Un mayor crecimiento no garantiza un mejor reparto de la riqueza, sino que, al contrario, la realidad muestra que la participación de las rentas salariales en la riqueza disminuye año a año.
- ❑ Carece de rigor el argumento de que no hay dinero para financiar las prestaciones sociales. Es más, es claro que hay rentas (empresariales y del capital) que cada vez son mayores, mientras que, a su vez, se reducen los impuestos que pagan (bien sea vía reducción legal de impuestos, o por la vía del fraude fiscal, muy extendido en estas rentas).

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA NACIONAL EN EL ESTADO ESPAÑOL
1975-1995



SALARIOS Y COMPETITIVIDAD

Otro de los tópicos sobre los salarios se basa en la hipótesis de que los mismos (su nivel y los incrementos que sufren cada año) merman la competitividad de las empresas vascas. Estos argumentos se pueden resumir en los siguientes:

- ❑ **Los salarios crecen en Euskadi más que en los países de nuestro entorno.**
- ❑ **Los trabajadores y trabajadoras son cada vez menos competitivos porque sus salarios crecen demasiado.**

a) Los salarios en Euskadi en relación con los de la OCDE

CUADRO 9. SALARIOS ANUALES EN EL IRPF EN PESETAS EN LA OCDE. 1994

| | | | |
|------------|-----------|--------------|-----------|
| SUIZA | 6.022.390 | EEUU | 3.230.365 |
| DINAMARCA | 4.894.100 | AUSTRALIA | 3.102.294 |
| JAPÓN | 4.755.635 | CANADÁ | 2.862.958 |
| ALEMANIA | 4.505.710 | FRANCIA | 2.825.520 |
| HOLANDA | 4.176.984 | GRAN BRETAÑA | 2.779.712 |
| LUXEMBURGO | 4.076.220 | IRLANDA | 2.655.800 |
| NORUEGA | 3.906.513 | ITALIA | 2.478.400 |
| BÉLGICA | 3.540.178 | ESPAÑA | 1.946.880 |
| AUSTRIA | 3.350.988 | GRECIA | 1.130.681 |
| FINLANDIA | 3.291.732 | PORTUGAL | 966.080 |
| SUECIA | 3.259.180 | EUSKADI | 2.200.000 |

Fuentes: OCDE y Haciendas de la CAPV y Nafarroa.

La OCDE ha publicado el análisis de los datos del IRPF en los países que forman parte de esta organización. Comparando los datos de las cuatro haciendas vascas con los de la OCDE se constata que **una persona asalariada en Euskadi cobra de media tan sólo un 48,8% de lo que se cobra en Alemania**. Los salarios en Euskadi, si bien superan a los del Estado en 250.000 pts., son inferiores, de media, a los de todos los países de la OCDE, excepto Grecia y Portugal.

Por tanto, los salarios en Euskadi son inferiores a los de la OCDE, por lo que son una ventaja comparativa clara para las empresas vascas.

CUADRO 10. VARIACIÓN DEL PODER ADQUISITIVO EN 1995

| | |
|----------|------|
| EUSKADI | 0,3% |
| ALEMANIA | 2,5% |
| FRANCIA | 0,5% |
| EEUU | 0,2% |
| JAPÓN | 2,5% |

Fuentes: ELA y Ministerio de Economía y Hacienda.

b) La evolución del poder adquisitivo en 1995 en Euskadi y en nuestro entorno.

A falta de datos de 1996, podemos analizar lo ocurrido en el poder adquisitivo de los salarios en 1995 en Euskadi y en los principales países de nuestro entorno económico (Alemania, Francia, EEUU y Japón).

En el cuadro 10 vemos que, con la excepción de EEUU, los trabajadores del resto de los países aumentaron su poder adquisitivo por encima de lo obtenido en Euskadi.

CUADRO 11.
AUMENTO SALARIAL EN
PESETAS EN 1995

| | |
|----------|------|
| EUSKADI | 4,6 |
| ALEMANIA | 13,4 |
| FRANCIA | 7,8 |
| EEUU | -5,6 |
| JAPÓN | 6,8 |

Fuentes: ELA y Ministerio de Economía y Hacienda.

c) Aumento de los salarios en pesetas en 1995

No sólo el aumento de poder adquisitivo es menor en Euskadi, sino que, en pesetas, tomando como base el año 1992, en Alemania, en Francia y en Japón los salarios han aumentado más que en Euskadi, por lo que la competitividad salarial, medida en términos de puro coste, se ha incrementado.

d) La evolución desde 1993 hasta 1995

Si tomamos como referencia el periodo que va de 1993 a 1995, la mejora de la competitividad salarial vasca es clara y palpable.

En el cuadro 12 se recoge que **los salarios desde 1993 a 1995 han crecido menos que la inflación** (un 0,1%) en Euskadi y en EEUU, mientras que en Alemania, Francia y Japón han ganado, respectivamente, el 6,7%, el 3% y el 6,9% de poder adquisitivo.

Por su parte, desde 1993 los salarios han crecido en Euskadi un 14%. Medidos en pesetas, y como consecuencia principalmente de las sucesivas devaluaciones de esta moneda, los salarios han crecido en Alemania un 53,7%, en Francia un 40,6%, en EEUU un 32,2% y en Japón un 79,3%.

Es decir, que los salarios en Euskadi han tenido un incremento sustancialmente más bajo en pesetas que en los principales países con los que compiten las empresas vascas.

CUADRO 12.
VARIACIÓN DEL PODER ADQUISITIVO

| PAÍS | 1993 | 1994 | 1995 | 1993-95 |
|----------|-------|-------|------|---------|
| EUSKADI | 1,1% | -1,5% | 0,3% | -0,1% |
| ALEMANIA | 1,6% | 0,9% | 2,5% | 6,7% |
| FRANCIA | 1,6% | 0,9% | 0,5% | 3% |
| EEUU | -0,6% | 0,3% | 0,2% | -0,1% |
| JAPÓN | 3,2% | 1,2% | 2,5% | 6,9% |

Fuentes: ELA y Ministerio de Economía y Hacienda.

CUADRO 13.
AUMENTO SALARIAL EN PESETAS
(1992 = 100. BASE 1992)

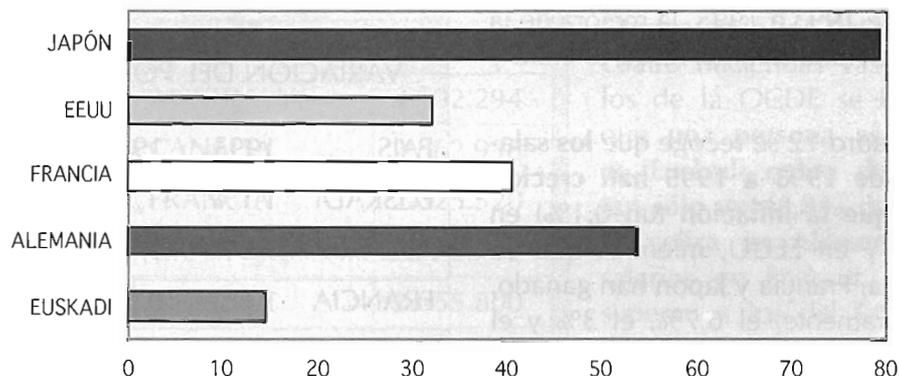
| PAÍS | 1993 | 1994 | 1995 | 1993-95 |
|----------|-------|-------|-------|---------|
| EUSKADI | 106,4 | 109,8 | 114,4 | 14,4 |
| ALEMANIA | 125,8 | 140,3 | 153,7 | 53,7 |
| FRANCIA | 120,4 | 132,8 | 140,6 | 40,6 |
| EEUU | 127,3 | 137,8 | 132,2 | 32,2 |
| JAPÓN | 148,7 | 172,5 | 179,3 | 79,3 |

Fuentes: ELA y Ministerio de Economía y Hacienda.

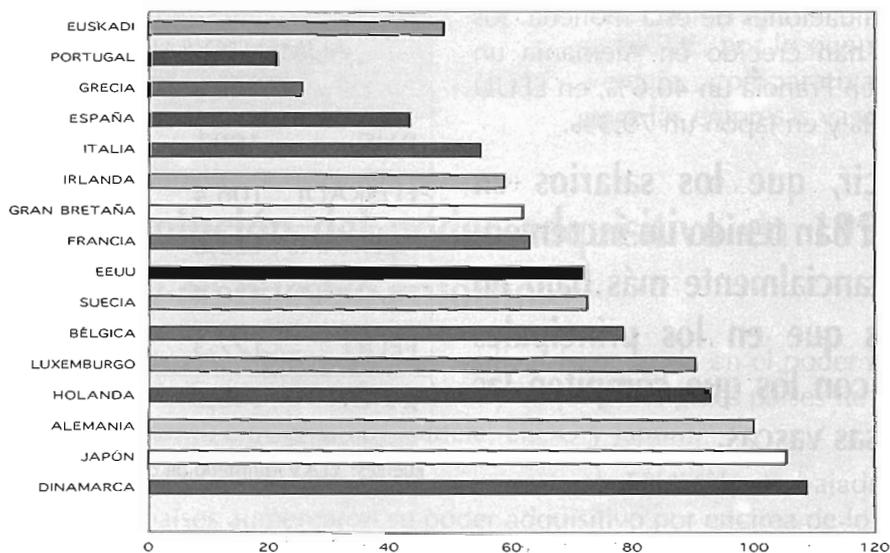
Por tanto, si algo se puede decir sobre la competitividad de los salarios en Euskadi, con los datos reales, es lo siguiente:

- ❑ Los salarios en Euskadi son de los más bajos de toda la OCDE, superando sólo a los de España, Grecia y Portugal. Se sitúan en el 48,8% de los de Alemania, según los datos de la OCDE.
- ❑ Desde 1993 los salarios han ganado poder adquisitivo en Francia, Alemania y Japón, mientras que, por el contrario, han bajado un 0,1% en Euskadi y EEUU.
- ❑ Desde 1993, los salarios en Euskadi han crecido en pesetas, de media, un 14,4%, mientras que en EEUU han crecido más del doble, casi tres veces más en Francia, casi cuatro veces más en Alemania y cinco veces y media más en Japón.

AUMENTO SALARIAL EN PESETAS. (%) 1993 - 95



SALARIOS EN EL IRPF EN 1994. ALEMANIA = 100





PARTICIPACIÓN DE LOS GASTOS DE PERSONAL SOBRE EL VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LAS EMPRESAS

También relacionado con la influencia de los salarios en la competitividad de las empresas se pronuncian como grandes verdades las siguientes frases:

- Las empresas no pueden soportar la carga que suponen los salarios.**
- Los gastos de personal suponen cada vez un porcentaje mayor de los ingresos de las empresas.**

Estas afirmaciones están totalmente alejadas de la verdadera tendencia de la situación de las empresas en Euskadi, siendo la realidad prácticamente la contraria.

El Gabinete Técnico de Negociación Colectiva de ELA, recopilando los datos de casi 200 empresas del conjunto de Euskadi, y agregando la cuenta de resultados de las mismas, correspondientes a los años 1992, 1993 y 1994 (por el procedimiento de aprobación de las cuentas de las empresas no se pueden ofrecer datos más actualizados), permite obtener el cuadro 14, con interesantes conclusiones, que comentamos a continuación.

- En primer lugar, llama la atención el hecho de que de 1992 a 1994 el valor de la producción de las empresas analizadas (es decir, las ventas) creció un 32,8%, pasando de 1,22 billones en 1992 a 1,62 billones dos años después. Esta evolución es la opuesta a la de los gastos de personal, que en ese periodo se reducen, de 315.934 a 311.357 millones (un 1,4%).**
- Como consecuencia de ello, los gastos de personal supusieron en 1994 tan sólo un 19,9% del total del valor de la producción de las empresas. Esto significa que más del 80% de los ingresos de las empresas se dedicaron a cuestiones ajenas a los costes salariales (es decir, a otros costes o a beneficios).**

LA SITUACIÓN EN 1995 SAI

CUADRO 14. LOS GASTOS DE PERSONAL EN LAS EMPRESAS VASCAS. 1992-1994

| | 1992 | 1993 | 1994 |
|-----------------------------|------------------|------------------|------------------|
| PRODUCCIÓN | 1,22 BILLONES | 1,31 BILLONES | 1,62 BILLONES |
| GASTOS DE PERSONAL | 315.934 MILLONES | 302.942 MILLONES | 311.357 MILLONES |
| GASTOS DE PERSONAL / VENTAS | 25,88% | 23,14% | 19,9% |

Fuentes: GTNC de ELA

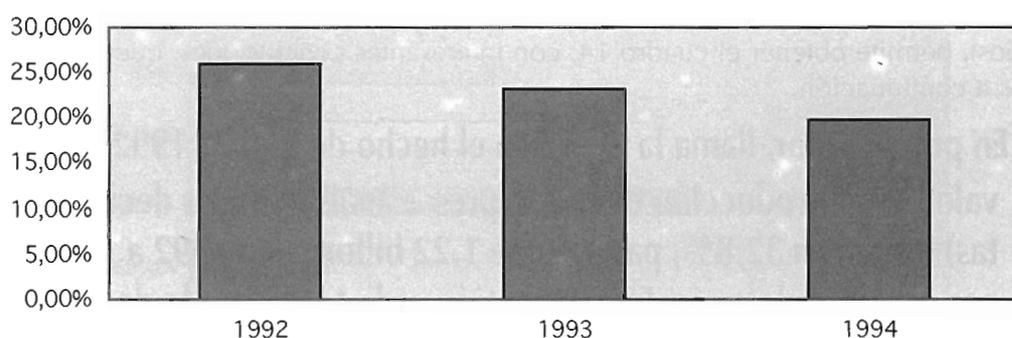


- ❑ Además, el peso de los salarios sobre los ingresos de las empresas disminuyó drásticamente en el periodo analizado, al pasar del 25,88% en 1992 al 19,9% mencionado para 1994.

Es decir, lejos de lo reflejado en las frases indicadas anteriormente, la realidad es la siguiente:

- ❑ Las empresas vascas tan sólo dedican el 20% de sus ingresos al pago de los salarios, mientras que el otro 80% se dedica a otros costes o a beneficios.
- ❑ El peso de los costes salariales sobre los ingresos de las empresas vascas no sólo no crece, sino que de 1992 a 1994 ha caído casi seis puntos (un 23,1% de su valor original).

GASTOS DE PERSONAL/VENTAS. EUSKADI. 1992-94



SALARIOS E INFLACIÓN

El último tópico que vamos a analizar en este estudio es el que trata de achacar a los salarios ser los causantes de la inflación. En este sentido los comentarios que solemos oír son de este tipo:

- Los aumentos salariales son los culpables de la inflación.
- Los salarios deben crecer en 1997 un 2,5% como máximo para controlar la inflación.

Estos tópicos tampoco son ciertos, como se desprende al profundizar en lo ocurrido en 1995 o en el periodo de 1993 a 1995.

a) Las causas de la inflación en 1995

El Ministerio de Economía y Hacienda elabora anualmente un estudio sobre las causas de la inflación. En el que hace referencia al año 1995 se señala que **la inflación de ese ejercicio fue causada, en primer lugar, por los aumentos de los beneficios empresariales, a los que atribuye ser los causantes del 54% de la inflación total.**

El mismo estudio atribuye el 40% de la inflación de 1995 a los salarios (14 puntos menos que a los beneficios) y el 6% a los aumentos de los impuestos indirectos.

b) Las causas de la inflación de 1993 a 1995

En el periodo que va de 1993 a 1995 el Ministerio reconoce que **los salarios sólo son la causa del 26,9% de la inflación total**, mientras que los aumentos de **los beneficios empresariales** son, con notable diferencia, **la principal causa de que crezcan los precios, ya que de ello ha dependido el 69% del total del IPC.**

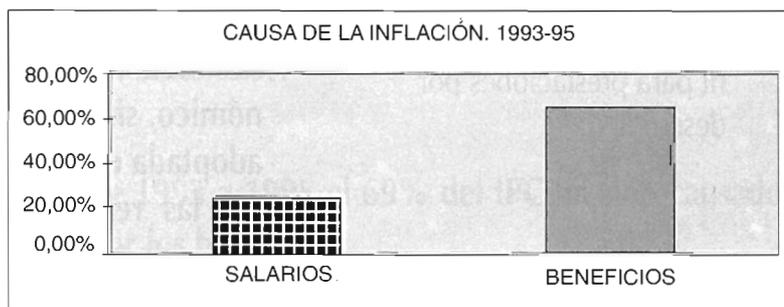
Así, respecto a las causas de la inflación, se puede afirmar:

No es cierto que los aumentos salariales sean los causantes de la inflación.

Los aumentos de los beneficios empresariales son, todos los años, la principal causa de la inflación. De 1993 a 1995 han causado el 69% del IPC.

| | 1993 | 1994 | 1995 | Media 1993-95 |
|--------------------------|--------|-------|------|---------------|
| REMUNERACIÓN ASALARIADOS | 38% | 2,6% | 40% | 26,9% |
| EXCEDENTE BRUTO EMPRES. | 76,2% | 76,9% | 54% | 69% |
| IMPUESTOS INDIRECTOS | -14,2% | 20,5% | 6% | 4,1% |

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.





RESUMEN DEL DOCUMENTO

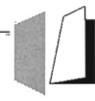
LA EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS Y LA PRODUCTIVIDAD

DICEN QUE...

- Los salarios no deben crecer por encima del IPC para no agotar los aumentos de la productividad.
- Los salarios deben crecer menos para acompañarse a la productividad.
- Hay que moderar los salarios para crear empleo.
- La tarta (la riqueza) tiene que crecer para luego repartirse.
- No hay dinero para pensiones, ni para sanidad, ni para prestaciones por desempleo.

PERO...

- Los salarios en Euskadi están creciendo todos los años mucho menos que la productividad, por lo que para acompañarse a ésta los aumentos salariales tienen que ser mayores que los actuales.
- Para que la participación de los salarios en la riqueza no continúe disminuyendo los salarios deben crecer el IPC más el aumento de la productividad real.
- Desde 1993 a 1996 los salarios se han moderado, pero ha desaparecido un 3% del empleo existente.
- La moderación salarial no ha servido para crear empleo, sino para que la riqueza haya ido a parar a las rentas empresariales y del capital.
- La riqueza que se genera cada vez es mayor, pero su reparto es cada vez peor.
- Al generarse cada vez más riqueza, existen recursos crecientes para financiar las prestaciones sociales. El problema, por tanto, no es económico, sino que radica en una opción política adoptada de perpetuar la situación actual, en la que las rentas empresariales y del capital son cada vez mayores, a la vez que se reducen los impuestos que las mismas pagan.



LA COMPETITIVIDAD DE LOS SALARIOS EN EUSKADI

DICEN QUE...

- Los salarios en Euskadi crecen más que en los países de nuestro entorno.
- Los trabajadores y trabajadoras son cada vez menos competitivos porque sus salarios crecen demasiado.
- Las empresas no pueden soportar la carga que suponen los salarios.
- Los gastos de personal representan cada vez un porcentaje mayor sobre los ingresos de las empresas.

PERO...

- Los salarios en Euskadi son de los más bajos de toda la OCDE, superando tan sólo a los de España, Grecia y Portugal. Se sitúan en el 48,8% de los de Alemania.
- Desde 1993 los salarios en Euskadi han crecido en pesetas, de media, un 14,4%, mientras que en EE.UU. han crecido más del doble, casi tres veces más en Francia, casi cuatro veces más en Alemania y cinco veces y media más en Japón.
- Las empresas vascas tan sólo dedican el 20% de sus ingresos al pago de los salarios, mientras que el otro 80% se dedica a otros costes o a beneficios.
- El peso de los costes salariales sobre los ingresos de las empresas vascas no sólo no crece, sino que de 1992 a 1994 ha caído casi seis puntos (un 23,1% de su valor original).

LAS CAUSAS DE LA INFLACIÓN

DICEN QUE...

- Los aumentos salariales son los culpables de la inflación.
- Los salarios deben crecer en 1997 un 2,5% como máximo, para controlar la inflación.

PERO...

- La principal causa de la inflación es el aumento de los beneficios.
- De 1993 a 1995 el 69% del IPC ha sido causado por los beneficios.

