



:: [portada](#) :: [España](#) ::

09-06-2011

## Salarios y beneficios empresariales en España

Vicenç Navarro, Marta Tur

Le Monde Diplomatique

### 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)<sup>1</sup>. 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<sup>2</sup>.

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<sup>3</sup>.

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<sup>4</sup>. Los países nórdicos, por cierto, no tienen salarios mínimos regulados por el estado como aquellos países, incluida España. El nivel



salario viene definido por los convenios colectivos, que son obligatorios para toda la fuerza laboral.

En España, economías conservadoras y neoliberales se han opuesto a la elevación del salario mínimo, propiciando incluso su eliminación. Argumentan que la elevación de tal salario mínimo destruirá empleos. 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 empleos. 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 acortada. 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 2009) (ver comentario: [Deuda pública en 2004 y 2009 en 27 de la UE-15](#) y [El enorme endeudamiento público en España \(datos del 1er y 3er de mayo\)](#) para ver los datos más actualizados).

Nota importante:

El endeudamiento público sobre el PIB está muy relacionado con la estructura salarial de un país. En realidad, cuanto más alta la estructura salarial (mayor salario mínimo y mayor dispersión de salarios) que un país tiene, menor será el endeudamiento público de sus familias y su Gobierno y su Gasto social (en particular los subsidios de desempleo) que sus ciudadanos pagarán de su bolsillo.

Para ver información más amplia al respecto de la estructura salarial, vea el informe: [Estructura salarial de la población activa por departamentos \(España\) y por sectores \(segundo decenio estadístico\)](#). También le recomiendo el informe: [Estructura salarial de la UE-15, 2004](#) que muestra el grado de desigualdad salarial en la UE-15 en 2004 (2003), cuando se calculó el índice de desigualdad salarial de 1.00000 en 2007 y fue de 1.00000 en 2010, con 7 regiones que superaron el 100. El índice de desigualdad salarial en el primer año de la Gran Depresión (1929) fue de 1.000000, con 10 regiones que superaron el 100. El índice de desigualdad salarial en el primer año de la Gran Depresión (1929) fue de 1.000000, con 10 regiones que superaron el 100. El índice de desigualdad salarial en el primer año de la Gran Depresión (1929) fue de 1.000000, con 10 regiones que superaron el 100.



# Rebelión

---

-----

-----