

Los salarios en España

Las consecuencias sobre los salarios de un modelo de crecimiento poco productivo

(Septiembre de 2007)

Gabinete Técnico Confederal



Sumario

Resumen y conclusiones.....	3
1.- Los salarios ganan poder de compra aunque pierden peso en la renta nacional.....	6
1.1.- El poder de compra de los salarios	7
1.2.- El reparto de la renta nacional y el modelo de crecimiento.....	15
2.- Aumentan los empleos con salarios bajos	19
3.- Salarios y competitividad.....	21
3.1.- El comportamiento responsable de los salarios frente a la inflación.....	22
3.2.- Inversión productiva e inversión especulativa	23
4.- El modelo de crecimiento español: éxito económico y debilitamiento de la cohesión social.....	25
5.- Salarios y temporalidad contractual	28
6.- El salario mínimo interprofesional	30

Autor¹: Carlos Martín Urriza
Agosto, 2007. Gabinete Técnico Confederal de Comisiones Obreras.

¹.- Este documento se basa en otro previo elaborado por Luis Zarapuz y Miguel Ángel García del Gabinete Técnico Confederal de CC.OO.

Resumen y conclusiones

- Los salarios negociados en los convenios colectivos han ganado poder de compra todos los años desde 1996. A partir de 2002, con la firma del primer Acuerdo de Negociación Colectiva (ANC) entre las organizaciones sindicales y empresariales, las mejoras en el poder adquisitivo de los salarios pactados aumentan y alcanzan a un mayor número de trabajadores. Los sucesivos ANC's suscritos desde 2002 han ayudado, además, a contener el crecimiento de los precios y han impulsado la creación de empleo estable.
- El estancamiento del salario medio real desde el año 2000, resaltada recientemente por algunos organismos internacionales y medios de comunicación, no es, por tanto, resultado de la pérdida de poder de compra de los salarios pactados en los convenios colectivo. Su estancamiento se explica por un modelo de crecimiento basado en sectores que generan muchos empleos poco productivos y remunerados con salarios bajos (construcción, comercio, hostelería, servicio doméstico, etc.), que reducen el crecimiento del salario medio.
- El estancamiento del salario medio está, asimismo, detrás de la pérdida de peso de la remuneración de asalariados sobre el PIB que se produce desde el año 2000. Son también causas de esta pérdida, el recorte en la tasa de crecimiento del empleo a partir de 2000 (que, no obstante, mantiene un ritmo vigoroso) y el importante aumento de los beneficios empresariales, que se explica por el alza de los precios (caso de la vivienda) y por la rebaja de costes laborales que propicia la entrada de importantes contingentes de trabajadores extranjeros, en muchos casos, sin derechos laborales.
- Durante la actual etapa de crecimiento la evolución de los salarios ha contribuido a la contención de los precios y, por tanto, a la mejora de la competitividad del aparato productivo. Por el contrario, los márgenes empresariales han presionado los precios al alza como resultado de un crecimiento basado en sectores protegidos de la competencia internacional (construcción y servicios de bajo valor añadido) que han repercutido sus márgenes sobre el conjunto del sistema productivo, generando más inflación.

A pesar del esfuerzo de moderación salarial realizado por los trabajadores, una parte creciente de los excedentes empresariales no se ha invertido en mejorar la competitividad del aparato productivo (a través de la investigación, la innovación, el aumento del capital humano, etc.) sino que se ha destinado a la construcción de viviendas residenciales, lo cual no aumenta el potencial de crecimiento de la economía española.

- El excesivo volumen de contratación temporal que ha padecido el mercado de trabajo español durante ya más de dos décadas, ha contribuido a recortar los niveles salariales, mediante la rebaja de la capacidad reivindicativa de los trabajadores, la ruptura de itinerarios formativos y la

falta de consolidación de mejoras salariales relacionadas con la antigüedad en el puesto de trabajo.

- El actual modelo de crecimiento ha obtenido resultados económicos brillantes pero a costa de rebajar la cohesión social. Existen muchos indicios que indican un aumento de las ocupaciones peor remuneradas dentro de la estructura del empleo, apuntándose una tendencia hacia la dualización en el mercado de trabajo entre puestos bien remunerados y empleos sin una remuneración suficiente.

Paralelamente, los empresarios que están obteniendo beneficios multimillonarios del actual modelo de crecimiento, son los que desarrollan su actividad en los sectores más inflacionistas, donde se hace un mayor uso de la contratación temporal y del trabajo irregular, y donde se produce un mayor número de accidentes de trabajo mortales.

Otra consecuencia de un modelo de crecimiento basado preferentemente en actividades y ocupaciones poco productivas, es que muchos jóvenes altamente cualificados por el sistema educativo no encuentran salidas profesionales en España y se ven abocados a emigrar o trabajar en ocupaciones por debajo de su nivel profesional.

El sector público no está respondiendo a la rebaja de la cohesión generada por el mercado con políticas compensadoras. Así, sigue creciendo la bolsa de trabajadores inmigrantes sin protección social, ocupados en puestos de trabajo muy vulnerables ante un eventual cambio en el ciclo económico, lo que constituye por su volumen, una situación tan insólita dentro del mercado de trabajo español como el propio fenómeno de la inmigración.

Los poderes públicos no ha tomado a lo largo de la etapa de crecimiento ninguna medida que pusiese freno a los desequilibrios sociales que generaba el modelo de crecimiento: ni se han adoptado medidas para contener el alza del precio de la vivienda y facilitar su acceso a los jóvenes y otros colectivos afectados, ni se ha dejado de animar la entrada de trabajadores extranjeros sin derechos laborales, ni tampoco se han aumentado en medida suficiente los niveles per cápita de gasto público en sanidad, educación y servicios sociales, para absorber el aumento de la población que se ha producido con la inmigración, en los estratos sociales menos favorecidos.

- El tránsito hacia un modelo de crecimiento más productivo, (basado en la industria y las exportaciones frente al actual de la construcción y los servicios de bajo valor añadido) plantea incertidumbres sobre un posible aumento del desempleo. La industria, eventualmente, no podrá absorber los excedentes laborales expulsados por la construcción, por su menor capacidad de generar empleo y por su demanda de empleo más cualificado.
- El salario mínimo interprofesional (SMI), gracias a la presión sindical, ha aumentado significativamente desde mediados de 2004, recuperando parte de su poder de compra perdido, lo que constituye una buena noticia en un

contexto de aumento del peso de las ocupaciones con bajos salarios en la estructura del empleo. No obstante, cuando en 2008 alcance los 600 euros mensuales representará el 43% del salario medio, muy por debajo del 60% establecido por la Carta Social Europea suscrita por España y habrá beneficiado a un escaso 3,3% de los trabajadores a tiempo completo (451 mil). Se puede estimar que para alcanzar el 60% del salario medio, el SMI debería aumentar hasta los 965 euros al final de la siguiente legislatura.

1.- Los salarios ganan poder de compra aunque pierden peso en la renta nacional

La reciente publicación de *Perspectivas del Empleo 2007* por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha reabierto el debate sobre la evolución del poder de compra de los salarios. Los medios de comunicación han difundido –tomando como referencia dicho informe- que el salario medio real aumentó en España un 1,9% de media anual, en el período 1990-1995, y disminuyó entre 1995-2000 y 2000-2005, un -0,5% y un -0,3% de media anual, respectivamente. La OCDE relaciona los cambios en el salario real con la evolución de la productividad, en un análisis sobre competitividad, sin hacer comentarios sobre la mejora o disminución del poder de compra de los salarios, cuestión que, por otro lado, no puede abordarse observando cómo cambia el salario medio, ya que su variación no sólo depende del crecimiento de los salarios en nómina percibidos por los trabajadores, sino también de los cambios en la composición del empleo (*efecto composición*). Así, si los empleos con baja remuneración ganan un peso significativo en la composición del empleo asalariado, el salario medio tenderá a disminuir, aunque paralelamente mejore el poder adquisitivo de los salarios.

Por otro lado, es importante señalar que la OCDE no analiza en su informe la evolución del salario medio, sino de la remuneración por asalariado estimada en términos de Contabilidad Nacional, donde, además de los salarios, se incluyen las cotizaciones sociales y el resto de costes laborales en los que incurren los empresarios al contratar trabajadores. Si se observa sólo la evolución del salario real, éste crece entre 1995 y 2000, y se estanca a partir de ese año.

El estancamiento del salario medio real que se produce en España desde el año 2000, se explica, por el aumento del peso de los puestos de trabajo poco productivos –y, por tanto, remunerados con bajos salarios- en la composición del empleo asalariado, al tiempo que mejora el poder adquisitivo de los salarios percibidos por la mayoría de los trabajadores cubiertos por la negociación colectiva. El aumento de los empleos poco productivos también está detrás –entre otros motivos- de la caída del peso de los salarios en el reparto de la renta nacional.

El estancamiento del salario medio real es consecuencia de la apuesta de la inversión privada por un modelo de crecimiento basado en los sectores menos productivos (construcción y servicios de bajo valor añadido), que generan un importante volumen de puestos de trabajo precarios, sin requerimientos profesionales, mal remunerados y muy vulnerables ante cambios de ciclo productivo. Este modelo de crecimiento se fomenta activamente desde los poderes públicos desde mediados de los noventa y, sobre todo, a partir del año 2000. Así, a lo largo de este período, no se adopta desde el sector público ninguna medida significativa dirigida a contener el alza de los precios de la vivienda, uno de los motores del crecimiento del consumo y

la inversión. En la misma dirección, la política de inmigración anima la entrada de trabajadotes extranjeros sin derechos laborales, para abastecer los requerimientos de mano de obra barata que precisa este modelo de crecimiento.

1.1.- El poder de compra de los salarios

Una de las cuestiones estadísticas más relevantes para los trabajadores es saber cómo varía el volumen real de bienes y servicios que pueden adquirir con sus salarios a lo largo del tiempo (poder de compra). A pesar de la importancia de esta cuestión, del tiempo transcurrido y del recurrente recordatorio sindical, el Sistema Estadístico Nacional no ha desarrollado todavía instrumentos eficaces para medir con precisión cómo evoluciona el poder de compra de los salarios. Ni se dispone de una operación estadística que mida la variación pura de los salarios a lo largo del tiempo, ni se dispone de un deflactor de precios que estime la evolución del coste de la vida, es decir, la variación pura de los precios de todos los bienes y servicios en lo que las familias gastan su renta salarial.

En consecuencia, los comentarios que se hacen a continuación sobre la evolución del poder de compra de los salarios deben tomarse como la mejor aproximación posible, dado el estado de desarrollo actual del aparato estadístico en esta cuestión. Para medir el poder adquisitivo hay que comparar la evolución de los salarios con la de los precios:

Salarios pactados en convenio

El Registro de Convenios del Ministerio de Trabajo recoge el incremento salarial pactado entre los representantes de los empresarios y los trabajadores en la negociación colectiva. El incremento afecta a todos los trabajadores cubiertos por el convenio y a las ocupaciones que desempeñan. En consecuencia, sirve para estimar cómo evoluciona el salario pagado por realizar el mismo trabajo a lo largo del tiempo.

No obstante, hay que advertir:

- Que pueden darse pagos que remuneran el mismo trabajo y que, sin embargo, quedan fuera del incremento pactado, como pluses de transporte, productividad, pagas de beneficios, etc.
- Asimismo, el incremento afecta, por lo general, exclusivamente al salario base, pudiendo sobreestimarse el aumento salarial –y, en consecuencia, la variación del poder de compra- si los complementos salariales son importantes. También el incremento salarial registrado puede infraestimar la subida real, cuando se producen subidas que no se reflejan en las tablas salariales.
- El número de trabajadores cubiertos suele estar muy mal estimado en los convenios sectoriales provinciales y, en no pocas ocasiones, los mismos trabajadores son contabilizados más de una vez en las

hojas estadísticas del Registro de Convenios, en particular, si además de afectarles un convenio sectorial tienen convenio de empresa, aunque sea este último, normalmente, el que determine sus condiciones salariales². Todo ello reduce la fiabilidad de las ponderaciones empleadas para calcular el incremento salarial global. CC.OO. ha planteado en diversos ámbitos y a distintos interlocutores de la Administración, mecanismos para resolver esta carencia del Registro de Convenios, pero hasta la fecha el Ministerio de Trabajo – que es el gestor del registro- no ha tomado ninguna iniciativa al respecto.

- Por último, la negociación colectiva y con ella el Registro de Convenios no abarca a todos los trabajadores, su cobertura alcanza alrededor del 80% de los asalariados, quedando fuera colectivos tan importantes como los funcionarios o los trabajadores del servicio doméstico.

En conclusión, el Registro de Convenios ofrece estimaciones cuestionables que, a falta de otra fuente, se emplean a continuación para aproximar cómo evoluciona el poder adquisitivo del salario que remunera un mismo empleo a lo largo del tiempo. Esta operación es distinta a medir cómo evoluciona el poder de compra de los salarios percibidos por las personas, que puede aumentar por motivos que no refleja el Registro de Convenios, como el reconocimiento o actualización de pluses (transporte, disponibilidad, etc.), el aumento de la antigüedad (reconocimiento de trienios, quinquenios, etc.), el ascenso profesional a categorías superiores, etc. Sin embargo, tampoco para su estimación se dispone de ninguna operación estadística, aunque los registros tributarios pueden ser una interesante fuente futura a explotar.

Índice de Precios de Consumo (IPC)

Para calcular el poder de compra de los salarios se necesita comparar su evolución con la de los precios de los bienes y servicios en los que gastan su salario los trabajadores. El Índice de Precios de Consumo suele ser la referencia de precios que se emplea para estimar la evolución del poder adquisitivo. No obstante, el IPC también plantea problemas. Por ejemplo, su cesta de la compra excluye la vivienda habitual en propiedad, a pesar de que su uso y disfrute proporciona un claro flujo de servicios a las familias.

El argumento empleado por el Instituto Nacional de Estadística para justificar su exclusión –“la vivienda es un bien de inversión y no de consumo”- es muy discutible. Curiosamente, el consumo de servicios procedente de la vivienda en propiedad si se incluye, en cambio, en el cálculo del consumo privado de las familias que hace la Contabilidad Nacional. Por otro lado, la vivienda en propiedad formó parte del IPC hasta mediados de los ochenta y actualmente muchos países de la Unión Europea la incluyen en la cesta que se emplea para el cálculo de sus IPC's. Por último, no parece razonable excluir el

² .- Esta situación tiene que ver con los problemas derivados de una negociación en cascada y escasamente articulada.

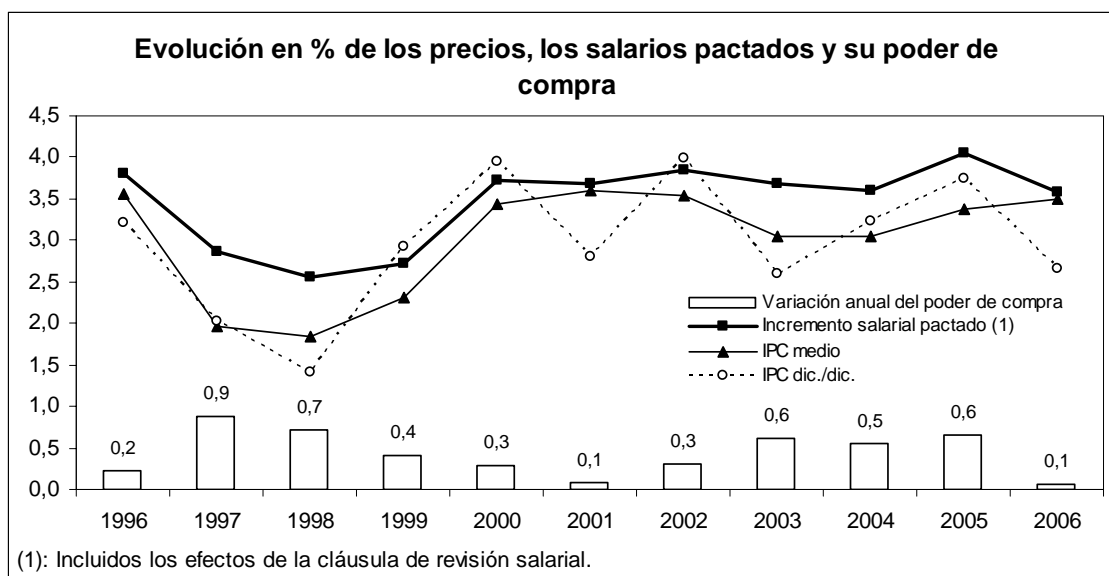
consumo de un servicio que sí forma parte del IPC si se presta en régimen de alquiler y desaparece si el inquilino compra la vivienda en la que vive alquilado.

El IPC, una de las operaciones estadísticas más caras, debe cambiar para atender adecuadamente el principal uso que le da la sociedad: como estimador de la evolución del coste de la vida³, objetivo que consigue ahora de manera parcial.

Evolución del poder adquisitivo de los salarios

Los salarios pactados en los convenios colectivos han ganado poder de compra todos los años entre 1996 y 2006, tal y como se observa en el gráfico nº 1. Se trata de ganancias moderadas, excepto en 1997, año que registra un aumento de 0,9 décimas. A partir del año 2002, con la introducción en una gran parte de los convenios de las cláusulas de revisión salarial –gracias al Acuerdo Interconfederal para la Negociación Colectiva (ANC)-, las ganancias de poder de compra se empiezan a situar en el entorno del medio punto anual, excepto en 2006, año en el que prácticamente se mantiene inalterado el poder adquisitivo.

Gráfico nº 1



El motivo de la evolución en 2006 está en cómo se negocian los salarios. Los salarios se pactan por tradición sólo en función de la inflación que se registra en el último mes del año (diciembre sobre diciembre), a pesar de que el salario se percibe y gasta a lo largo de todo el año y no sólo en su último mes. Como resultado de este esquema de negociación, si la inflación a final de año cae de manera significativa, situándose por debajo de la inflación media (que resume la evolución de los precios en los doce meses del año), y próxima a la previsión de inflación, las cláusulas de revisión salarial tendrán poca

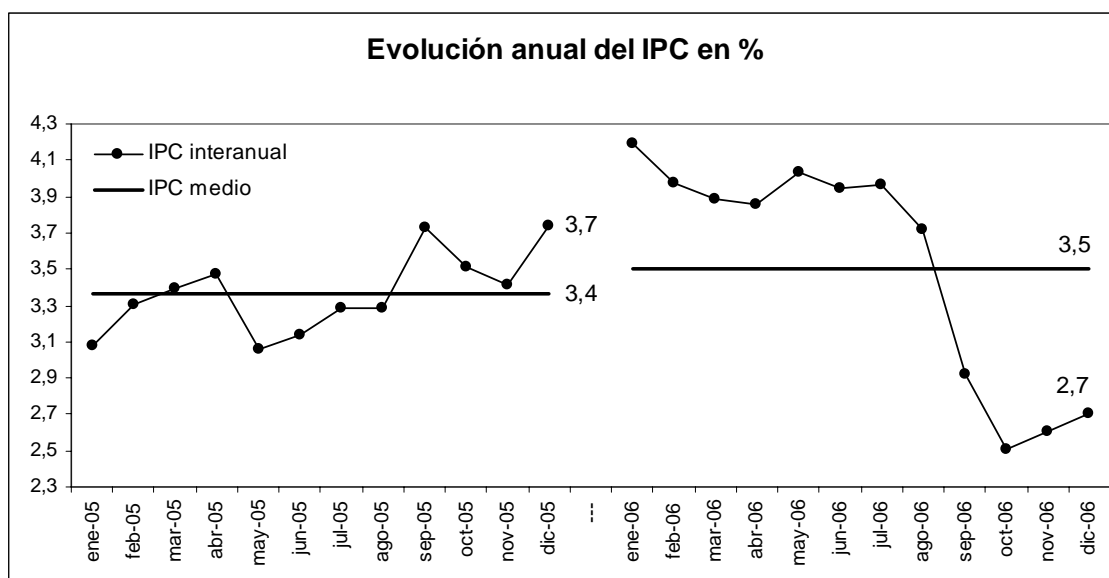
³.- Otro elemento a considerar, en un IPC más enfocado a estimar la variación del coste de la vida, es el precio del dinero, pues su evolución influye sobre el presupuesto familiar y, por tanto, sobre sus posibilidades de consumo.

repercusión sobre el incremento salarial inicialmente pactado, lo que mermará las posibles ganancias de poder de compra.

Esto es precisamente lo que ocurrió en 2006, la inflación dic./dic. quedó en el 2,7%, siete décimas por encima de la previsión de precios (2%) y ocho décimas por debajo de la inflación media (3,5%); siendo el incremento salarial inicialmente pactado del 3,2% y el final, el 3,6% (ver gráfico nº 2).

No obstante, a largo plazo los efectos negativos que provoca sobre el poder de compra que los salarios se negocien con la inflación dic./dic. (en lugar de con la inflación media) tienden a compensarse, pues en otras ocasiones ocurre a la inversa y es la inflación media la que termina por debajo de la inflación de diciembre, como de hecho ocurrió en 2005 (ver gráfico nº 2) y previsiblemente ocurrirá en 2007. Entre 1995 y 2006 un salario que hubiese crecido al ritmo de la inflación media habría aumentado un 38,6% y un 37,7%, si el ritmo lo hubiese marcado la inflación diciembre sobre diciembre, es decir, una diferencia pequeña de sólo 0,9 décimas.

Gráfico nº 2

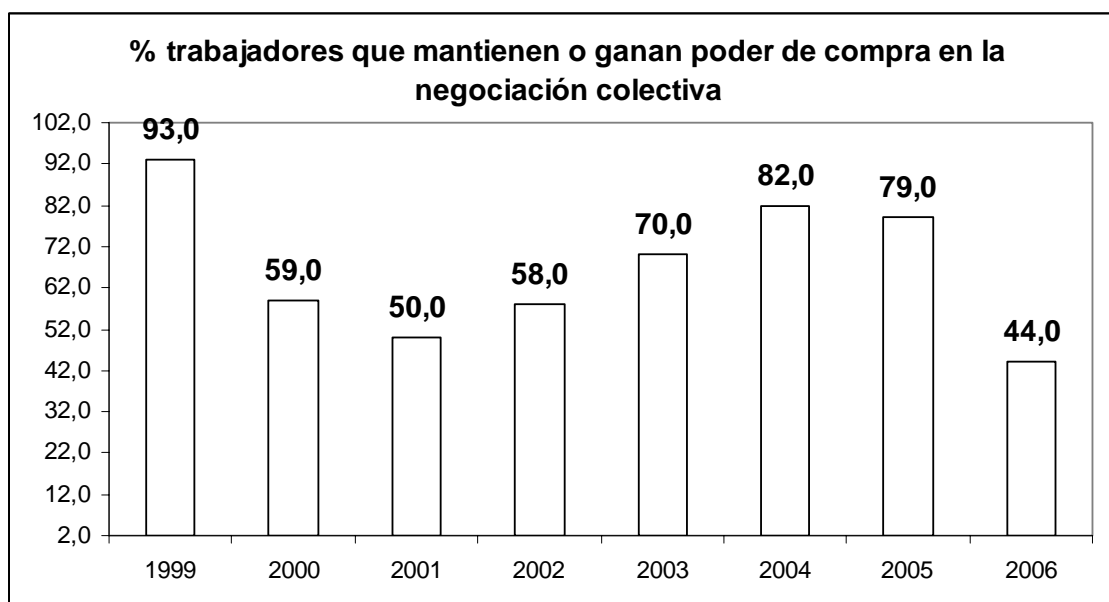


Pero, aunque negociar los salarios con la inflación de diciembre no tenga grandes efectos a la larga sobre el poder de compra, si conviene advertir sobre el papel pro-cíclico que adquieren los salarios pactados con respecto a los precios, cuando se negocian con la inflación de final del año y, en consecuencia, sobre su posible refuerzo de ciclos alcistas en los precios. En efecto, si los precios tienen una tendencia al alza (o a la baja) a final de año, los salarios pactados la refuerzan por efecto de la referencia de precios que toman las cláusulas de revisión salarial. Esto se atenúa si la referencia fuese la inflación media en lugar de la inflación de diciembre. En este caso los salarios pactados se revisarían a final de año por debajo de los precios en los ciclos alcista y por encima en los ciclos a la baja, garantizándose en ambos casos el mantenimiento o ganancias pactadas de poder de compra, a la vez que un comportamiento de los salarios mucho más favorable a la contención de los precios.

Desde la firma del primer ANC en 2002, empieza a aumentar el número de trabajadores cubiertos por la negociación colectiva que registran incrementos salariales iguales o superiores a la inflación media, es decir, que mantienen o ganan poder de compra. Se comprueba así, que las mejoras en el poder adquisitivo que se observaron cuando se analizaba la evolución del incremento salarial medio pactado, afectan a la mayoría de los trabajadores.

En el gráfico nº 3 se muestra cómo desde 1999 cae el porcentaje de trabajadores que mantienen o ganan poder de compra en la negociación colectiva, para recuperarse a partir del año 2002, hasta situarse en el entorno del 80% en 2004 y 2005, gracias a la generalización de las cláusulas de revisión salarial que promueve el ANC. El año 2006 constituye un ejercicio atípico, donde –como se comentó- la gran diferencia entre la inflación media y la inflación dic./dic., y la proximidad de esta última a la previsión de precios, provoca que una gran parte de las cláusulas de revisión salarial no se activen, perdiendo muchos trabajadores poder adquisitivo.

Gráfico nº 3

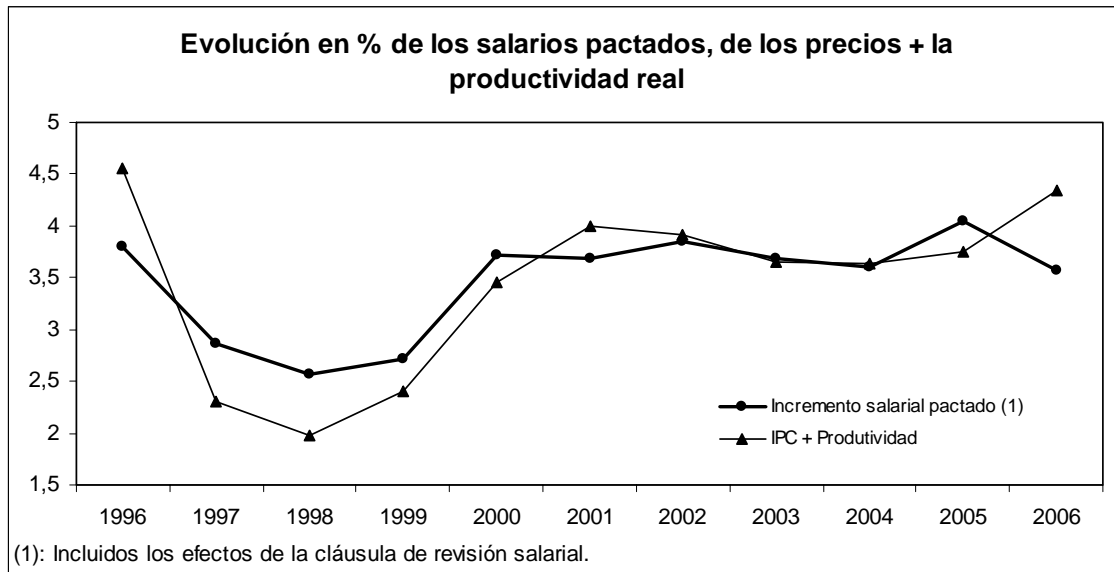


Otro elemento positivo que introduce el ANC, es el ajuste de los salarios pactados al crecimiento de la productividad. Este ajuste ha tenido un efecto muy positivo sobre la evolución de los precios y, en consecuencia, sobre la competencia en costes de las empresas españolas, en un contexto macroeconómico definido por una moneda única y una política monetaria común.

El ajuste del incremento salarial al crecimiento de la productividad nominal no se produce hasta la firma del primer ANC en 2002, tal y como se observa en el gráfico nº 4. Sólo en el año 2005 los salarios pactados crecen por encima de la frontera definida por el IPC más la productividad real (que es otra manera de expresar la productividad nominal). El crecimiento de los salarios

pactados al ritmo de la productividad ayuda a mantener el peso de la remuneración de asalariados sobre la renta nacional.

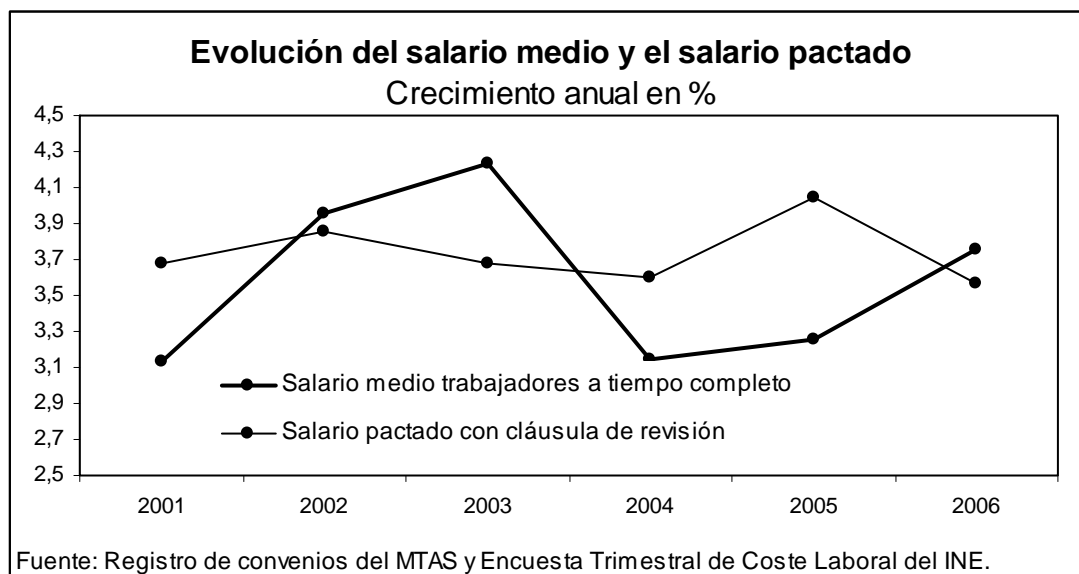
Gráfico nº 4



Evolución del salario medio

La evolución del salario medio viene determinada por el crecimiento del salario en nómina y por el cambio en la estructura del empleo, de tal manera que si ganan peso en la composición del empleo las ramas u ocupaciones con un salario más bajo, el salario medio tenderá a disminuir o, al menos, moderará su crecimiento, y a la inversa, si las que ganan participación en el empleo son las ramas u ocupaciones mejor remuneradas, el salario medio tenderá a crecer más rápido.

Gráfico nº 5



En el apartado anterior se investigó la evolución del salario en nómina entre 1996 y 2006 –a través del Registro de Convenios- y se comprobó que su crecimiento ha sido moderado pero suficiente para que los trabajadores ganaran poder de compra. La evolución del salario en nómina ha influido en la moderación del salario medio, pero no ha sido el único factor que ha influido en su moderación. También ha contribuido una importante variación en la estructura o composición del empleo en favor de los sectores y ocupaciones con un salario medio más bajo.

En el gráfico nº 5, donde se compara el incremento del salario pactado (que aproxima la evolución del salario en nómina) con el crecimiento del salario medio⁴, estimado a través de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, se comprueba como en tres de los seis años que van de 2001 a 2006, el salario medio crece por debajo del salario pactado. El motivo de estos “deslizamientos salariales negativos” es el aumento del peso de las ramas y ocupaciones con salarios más bajos en la estructura del empleo, resultado de un modelo de crecimiento basado en sectores poco productivos e intensivos en capital.

Tabla nº 1

Ramas	Salario bruto anual por trabajador			Variación en puntos porcentuales de la estructura del empleo		Ocupados 2006
	Nivel	Crec. medio anual		1996-2006	2000-2006	
		2006	1996-2006			
Total	19.364,0		3,3	0,0	0,0	16.814,2
C. Industria extractiva	24.330,5	2,7	3,4	-0,5	-0,1	66,4
D. Industria manufacturera	21.727,7	3,6	3,7	-5,7	-4,7	3.106,9
E. Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	35.164,4	4,0	4,3	-0,3	-0,1	118,8
F. Construcción	17.919,2	3,9	3,9	3,4	1,8	2.542,9
G. Comercio y reparaciones	16.761,2	4,0	3,3	-0,4	-0,5	2.983,5
H. Hostelería	12.760,6	3,5	3,4	1,9	1,3	1.402,7
I. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	21.964,8	2,4	2,3	-0,2	-0,2	1.158,2
J. Intermediación financiera	38.806,3	4,0	3,7	-0,9	-0,5	472,5
K. Servicios empresariales	18.294,6	3,6	5,1	3,4	2,2	1.857,4
M. Educación	18.694,4		3,6	-1,0	0,0	1.108,8
N. Actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales	22.487,7		3,3	-0,1	0,6	1.180,8
O. Otras activ. sociales y de serv. a la comunidad; serv. personales	16.041,2		2,5	0,3	0,2	815,4

Nota: La operación estadística sobre el salario medio investigaba menos ramas en el año 2000.

Fuente: Encuesta de Población Activa y Encuesta Trimestral de Coste Laboral, ambas del INE.

⁴ .- Se considera sólo a los trabajadores a tiempo completo. Se excluye del cálculo del salario medio, el sector agrario y las Administraciones Públicas, sectores no investigados por la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, fuente de la que se obtienen las estimaciones.

La influencia del efecto composición sobre la moderación del salario medio se corrobora cuando se analiza la evolución de la estructura del empleo por ramas entre el año 2000 y 2006, y se confronta con el nivel salarial de cada rama, tal y como se hace en la tabla nº 1 y el gráfico nº 6. Se comprueba que las ramas con salarios más bajos son las que ganan más peso en la estructura del empleo entre 2000 y 2006. En concreto se trata de Hostelería (H), Otras actividades sociales y de servicio a la comunidad (O), Construcción (F) y Comercio y reparaciones (G).

Gráfico nº 6

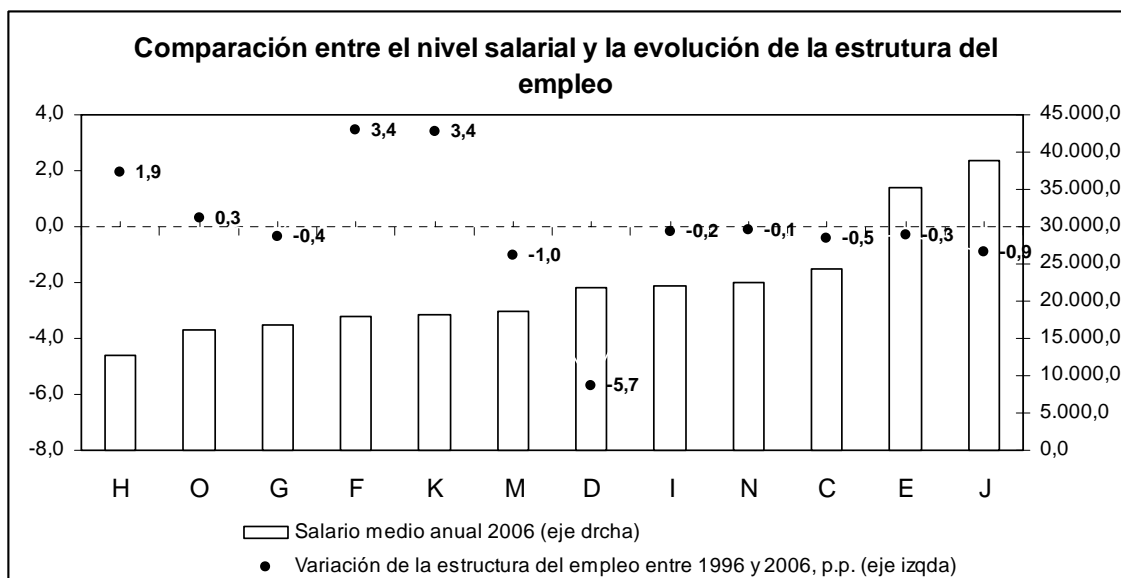
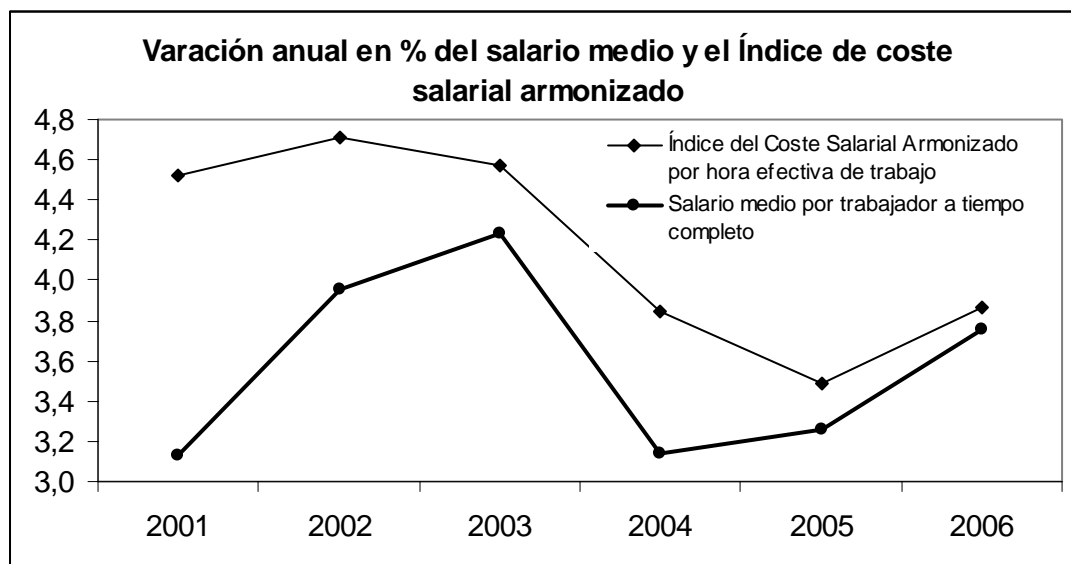


Gráfico nº 7



Otra manera de comprobar la influencia del efecto composición sobre la evolución del salario medio (de los trabajadores a tiempo completo) es comparar su evolución con la del Índice de Coste Salarial Armonizado por hora efectiva de trabajo, también publicado por el INE y que se obtiene –al igual que el salario medio– de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral. Este índice mantiene la estructura del empleo fija entre dos años, a nivel de sección de la

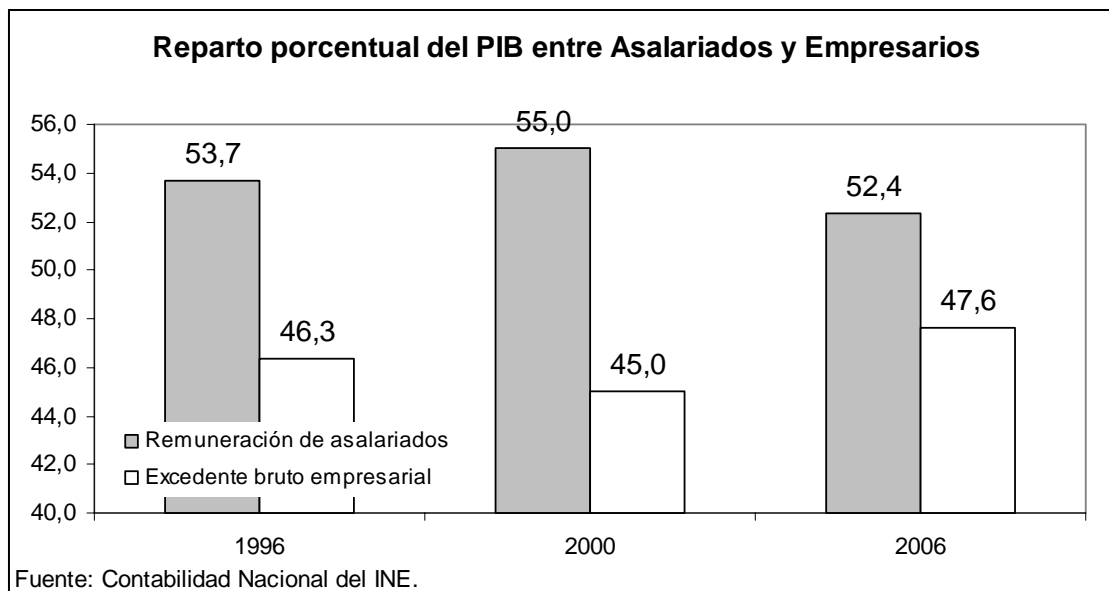
Clasificación Nacional de Actividades Económicas, lo que elimina parte del efecto composición. La variación del salario medio está por debajo del crecimiento del índice armonizado a lo largo de toda la serie considerada (2001-2006), como se observa en el gráfico nº 9. El motivo es el aumento del empleo remunerado con salarios bajos que rebaja el crecimiento del salario medio.

1.2.- El reparto de la renta nacional y el modelo de crecimiento

La remuneración de asalariados representa en Contabilidad Nacional, la parte de la renta generada cada año (PIB) que se destina al pago de los trabajadores por cuenta ajena. Incluye los salarios, las cotizaciones sociales satisfechas por el empleo de trabajadores (tanto por cuenta del empresario como del trabajador) y el resto de gastos que forman parte de los costes laborales de las empresas (indemnizaciones por despido, gastos de formación, etc.). El resto de la renta remunera al capital (excedente bruto de explotación) y a los trabajadores autónomos (rentas mixtas).

La participación de la remuneración de asalariados sobre el PIB es una primera aproximación –rudimentaria- al reparto equitativo de la renta, entre capital y trabajo por cuenta ajena. Por este motivo, su evolución ha sido siempre una preocupación sindical. La remuneración de asalariados aumentó su peso sobre la renta entre 1996 y 2000, pasando del 53,7% al 55%. A partir de ese año, su participación se recorta hasta situarse en el 52,4% en 2006 (ver gráfico nº 8).

Gráfico nº 8



Los motivos de esta rebaja son tres:

1. *El recorte en el ritmo de creación de empleo.* El empleo asalariado⁵ crece a una tasa media anual del 5,3% entre 1996 y 2000, mientras que entre 2000 y 2006 -aunque el crecimiento sigue siendo intenso- la tasa se reduce hasta el 3,1% anual. La rebaja en el ritmo de creación de empleo se explica por una desaceleración en todas las ramas y, en particular, por el parón de la industria que deja de crear empleo entre 2000 y 2006 (ver tabla nº 2).

Tabla nº 2

Excedente Bruto de Explotación y componentes de la Remuneración de Asalariados por sectores

	Total	Agricultura	Energía	Industria	Construcción	Serv. de mercado	Serv. no de mercado ²
Miles de euros							
Excedente bruto de explotación y rentas mixtas							
1996	200.428	18.327	11.878	27.852	10.348	126.778	5.246
2000	255.488	21.480	8.130	43.326	16.282	158.983	7.287
2006¹	413.529	22.223	11.425	51.006	40.571	245.333	10.818
Remuneración de asalariados							
1996	232.194	3.256	4.840	51.127	20.712	92.692	59.567
2000	312.176	4.492	4.589	63.600	30.754	135.379	73.362
2006	454.599	5.409	5.489	78.300	59.013	196.645	109.743
Empleo equivalente asalariado							
1996	10.788	359	136	2.319	1.036	4.196	2.743
2000	13.251	410	123	2.712	1.501	5.552	2.954
2006	15.908	446	127	2.730	2.219	6.994	3.392
Remuneración por asalariado							
1996	21.524	9.063	35.720	22.047	19.992	22.093	21.720
2000	23.558	10.956	37.385	23.451	20.489	24.383	24.837
2006	28.576	12.135	43.136	28.679	26.597	28.116	32.351
Crecimiento anual acumulado en %							
Excedente bruto de explotación y rentas mixtas							
1996-2000	6,3	4,0	-9,0	11,7	12,0	5,8	8,6
2000-2006¹	8,4	0,7	7,0	3,3	20,0	9,1	8,2
Remuneración de asalariados							
1996-2000	7,7	8,4	-1,3	5,6	10,4	9,9	5,3
2000-2006	6,5	3,1	3,0	3,5	11,5	6,4	6,9
Empleo equivalente asalariado							
1996-2000	5,3	3,4	-2,4	4,0	9,7	7,3	1,9
2000-2006	3,1	1,4	0,6	0,1	6,7	3,9	2,3
Remuneración por asalariado							
1996-2000	2,3	4,9	1,1	1,6	0,6	2,5	3,4
2000-2006	3,3	1,7	2,4	3,4	4,4	2,4	4,5

(1): Las estimaciones sectoriales corresponden al año 2005.

(2): Sólo incluye las Administraciones Públicas.

Fuente: Contabilidad Nacional, INE.

⁵.- El empleo asalariado se expresa en este apartado en puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

2. *El fuerte incremento de los beneficios empresariales.* El excedente bruto de explotación y las rentas mixtas (beneficios empresariales) pasan de crecer a un 6,3% de media anual entre 1996 y 2000, a aumentar al 8,4% anual entre 2000 y 2006. Parte de este incremento se explica por la aceleración en el ritmo de crecimiento de las rentas mixtas (ingresos de los trabajadores autónomos). No obstante, si se considera separadamente el excedente bruto de explotación, éste sigue creciendo a un ritmo anual (7,7%) superior al de la remuneración de asalariados (6,6%) en el período 2000-2006.

Una parte importante del aumento de los beneficios empresariales se explica por el alza en el precio de la vivienda y el abaratamiento de los costes laborales que facilita el fomento gubernamental de la entrada de importantes contingentes de mano de obra inmigrante, en su mayoría sin derechos. Así, los beneficios en la construcción aumentan a una tasa media anual de 20% en el período 2000-2006, muy por encima de la ya elevada tasa (12%) registrada en el período anterior, 1996-2000. También los servicios de mercado registran un considerable incremento en el ritmo de crecimiento del beneficio empresarial, que pasa del 5,8% anual en el período 1996-2000 al 9,1% anual entre 2000 y 2006. Aunque parte de esta aceleración la generan los trabajadores autónomos del sector servicios, otra parte procede del aumento de los beneficios empresariales de sectores como el inmobiliario, hostelería y comercio, que se benefician del alza de los precios y el abaratamiento de la mano de obra.

Los beneficios empresariales –estimados a través del excedente bruto de explotación (EBE)- aumentan muy por encima de la remuneración de los asalariados (RA), lo cual hace que ésta última pierda peso sobre la renta nacional. En la construcción el EBE crece anualmente 8,5 puntos porcentuales por encima de la RA en el período 2000-2006, mientras que en el período 1996-2000, la diferencia era mucho más pequeña, 1,6 puntos anuales. Asimismo, en la hostelería el diferencial pasa de 2 puntos porcentuales (1996-2000) a 7,8 puntos (2000-2006).

3. *Un modelo de crecimiento basado en los sectores menos productivos.* Los sectores que lideran el crecimiento de la actividad en el período 2000-2006 (construcción, comercio, hostelería, servicios empresariales de bajo valor añadido y servicio doméstico) generan en gran parte empleos asalariados poco productivos, con escasos requerimientos formativos y remunerados con bajos salarios; que son cubiertos en gran parte por inmigrantes, y jóvenes y mujeres poco cualificados. Como se comprobó, el aumento del peso de estas ocupaciones en la composición del empleo rebaja el crecimiento del salario medio, reduciendo la participación de los asalariados en la renta nacional.

Hay que señalar también que la remuneración por asalariado acelera su crecimiento en el período 2000-2006 con respecto a la etapa anterior

(1996-2000) como resultado de una menor moderación de los salarios pactados debida al alza de los precios a partir del año 2000.

2.- Aumentan los empleos con salarios bajos

La economía española vive una larga etapa de bonanza que se inicia en 1994. El crecimiento ha estado caracterizado por una intensa creación de empleo. Los sectores intensivos en mano de obra, como la construcción o los servicios de bajo valor añadido (comercio y hostelería) han sido los principales responsables de la fuerte creación de empleo, sobre todo, a partir del año 2000 cuando el empleo industrial se estanca. Aunque a lo largo de una etapa tan larga de crecimiento una parte significativa del empleo generado es estable y de calidad, la parte más importante del aumento de la ocupación la constituyen puestos de trabajo inestables y con requerimientos profesionales muy pobres.

La tabla nº 3 recoge la evolución de la estructura del empleo asalariado entre 2000 y 2006, y refleja un incremento de las ocupaciones más cualificadas y un aumento, aún mayor, de las ocupaciones poco cualificadas, ambas en detrimento de las ocupaciones de cualificación intermedia. En efecto, mientras que los “trabajadores de los servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio”, más los “trabajadores no cualificados” ganan en total 2,1 puntos porcentuales entre 2000 y 2006 en la estructura del empleo; las ocupaciones cualificadas (directivos y técnicos) ganan 1,6 puntos porcentuales en el mismo período. Es decir, desde el año 2000, la estructura del empleo báscula a favor de las ocupaciones menos cualificadas en detrimento de las ocupaciones con requerimientos formativos intermedios, abriéndose una tendencia hacia la dualización del mercado de trabajo entre puestos de trabajo cualificados y no cualificados.

Tabla nº 3

Evolución de la estructura del empleo asalariado por ocupaciones

Ocupaciones	2000	2006	Diferencia
1 Dirección de las empresas y de la administración pública	2,1	2,3	0,2
2 Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	12,6	12,7	0,1
3 Técnicos y profesionales de apoyo	10,7	12,1	1,4
4 Empleados de tipo administrativo	11,9	10,7	-1,2
5 Trabajadores de serv. de restauración, personales, protección y vendedor de comercio	15,4	16,8	1,5
6 Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	1,3	1,1	-0,3
7 Artesanos y trabaj. cualificados de ind. manufactureras, construcción y minería	17,3	16,6	-0,7
8 Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores	11,2	9,7	-1,5
9 Trabajadores no cualificados	16,9	17,5	0,6
0 Fuerzas armadas	0,7	0,5	-0,1
Total	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta de Población Activa del INE.

La evolución de la estructura del empleo ha tenido que repercutir sobre la evolución de la estructura salarial, ampliando el peso de los trabajadores con salarios más bajos. La moderación del crecimiento del salario medio es un indicio, ya comentado, que apunta en esa dirección. La información suministrada por la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT)

sobre perceptores de retribuciones salariales, también aporta indicios en ese sentido.

Tabla nº 4

DISTRIBUCIÓN DE LOS ASALARIADOS POR TRAMOS DE SALARIOS

Salario bruto percibido a lo largo de un año

Tramos salariales en euros ¹	Número de perceptores		Estructura %		
	1994	2004	1994	2004	Diferencia
Menos SMI	3.128.908	4.934.843	28,8	28,5	-0,3
Entre SMI y 16.000	3.496.981	6.189.051	32,2	35,7	3,5
Entre 16.000 y 32.000	3.136.497	4.532.092	28,9	26,2	-2,7
Entre 32.000 y 48.000	732.192	1.123.934	6,7	6,5	-0,3
Entre 48.000 y 64.000	207.405	315.513	1,9	1,8	-0,1
Entre 64.000 y 80.000	76.529	109.992	0,7	0,6	-0,1
Más de 80.000	73.906	115.339	0,7	0,7	0,0
Total	10.852.418	17.320.764	100,0	100,0	0,0

(1): Tramos salarial con poder adquisitivo equivalente en 1994 y 2004.

Fuente: GTC de CC.OO. a partir de datos de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria.

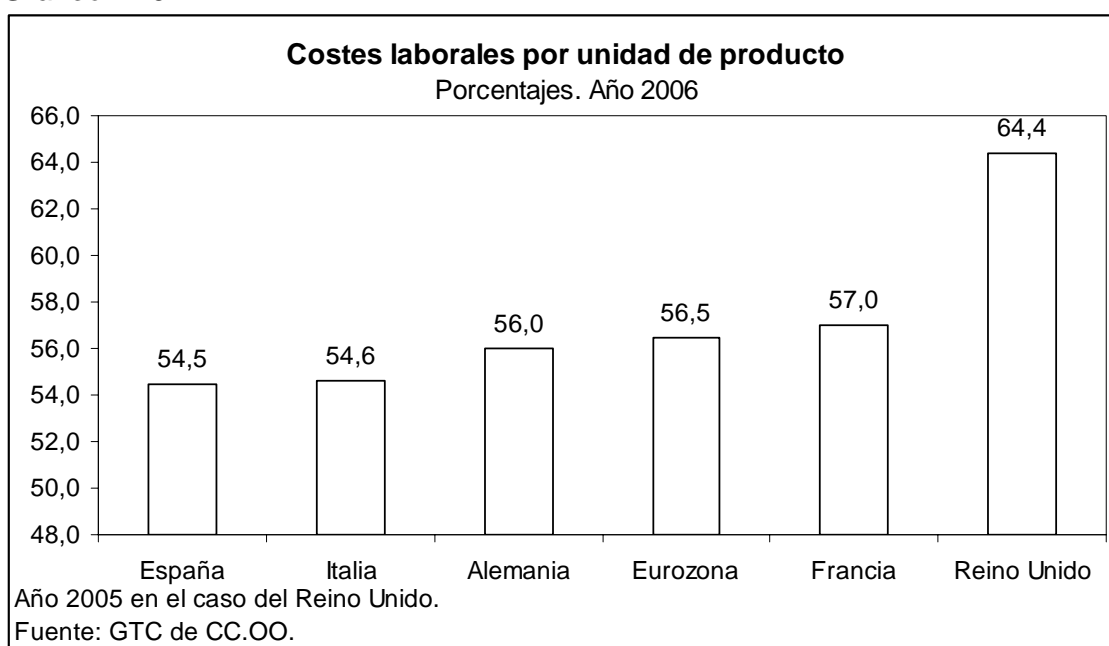
Si en 2004 el 35,7% de los perceptores de retribuciones salariales ganaban un salario bruto superior al SMI e inferior a 16.000 euros anuales (los famosos *mileuristas*), en 1994 el porcentaje de perceptores que ganan un salario con un poder de compra equivalente al del tramo definido para 2004, era del 32,2% (ver tabla nº 4). Estos 3,5 puntos porcentuales de aumento entre 1994 y 2004, suponen 2.700.000 perceptores más ubicados en los tramos salariales más bajos.

No obstante lo anterior, hay que señalar, que gran parte de los perceptores que se sitúan en los tramos salariales más bajos de la tabla nº 4, no trabajan durante todo el año o lo hacen a tiempo parcial. En consecuencia, de la información suministrada por la AEAT no es posible deslindar el efecto sobre la estructura salarial generado por el aumento de las ocupaciones con bajos salarios, del provocado por la inestabilidad y precariedad del empleo. Habrá que esperar a la publicación de la nueva Encuesta de Estructura Salarial por el INE (la última es del año 2002), para evaluar la repercusión de ambos efectos sobre la estructura salarial. Como anticipo, de sus avances se puede estimar que el 19,2% de los trabajadores a tiempo completo perciben un salario bruto mensual de 1.000 o por debajo de los 1.000 euros mensuales (ver tabla nº 10).

3.- Salarios y competitividad

El problema de la economía española no son los altos costes laborales o su evolución, sino la baja productividad. Aunque se suele argumentar que el coste laboral es en España inferior al de los países centrales de la UE (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia) porque también lo es la productividad, cuando se ponen en relación ambas variables se descubre que la remuneración de la productividad está en España por debajo de la europea, a pesar de la convergencia que se ha producido en los últimos años. Es decir, una vez descontadas las diferencias en lo producido por hora, la hora trabajada le sigue resultando más barata al empresario español.

Gráfico nº 9



Las empresas españolas cuentan, por tanto, con una ventaja competitiva en los costes laborales a la hora de competir con las empresas europeas. Los costes laborales representan en España un 54,5% del valor de cada unidad producida (coste laboral unitario), mientras que en la eurozona suponen el 56,7% (ver gráfico nº 9⁶).

Adicionalmente, tanto los salarios negociados en convenio como el salario medio, han tenido una evolución moderada a lo largo de la actual etapa de crecimiento. Desde la firma del primer ANC en 2002, los salarios pactados se han ajustado cada vez más a la evolución de la productividad.

Actualmente, la competitividad del aparato productivo español está, por tanto, más relacionado con otros factores distintos al coste laboral, como su capacidad para desarrollar elementos relacionados con la calidad, la

⁶.- Los datos incluidos en este gráfico han sido elaborados por Luis Zarapuz del Gabinete Técnico Confederal de CC.OO.

innovación, el diseño y la fidelidad a una marca. Todos ellos tienen que ver con las inversiones en investigación, desarrollo e innovación, y la inversión en formación y cualificación de la mano de obra. Rentabilizar estos elementos está a su vez relacionado con la internacionalización del aparato productivo (el número de empresas exportadoras), con el tamaño de las empresas y con la disposición del sistema bancario a financiar proyectos empresariales de futuro que no vengán avalados necesariamente por garantías físicas.

3.1.- El comportamiento responsable de los salarios frente a la inflación

El aumento de los precios no tiene en la actual etapa de crecimiento, a los costes laborales como su principal impulsor, sino a los márgenes empresariales. La aportación de la remuneración de asalariados (costes laborales) al crecimiento de los precios (estimados a través del deflactor del PIB) está por debajo de la que hace el excedente empresarial en todos los trimestres que se recogen en la tabla nº 5 (entre el I trimestre de 2004 y el primer trimestre de 2007), a excepción del IV trimestre de 2006. El incremento del excedente empresarial provoca la mitad del crecimiento de los precios a lo largo de los últimos tres años. Mientras que la remuneración de asalariados (costes laborales) sólo es responsable de un tercio.

Tabla nº 5

Aportaciones al crecimiento de los precios

		Crecimiento de los precios¹	Remuneración de asalariados	Excedente bruto de explotación	Impuestos netos de subvenciones
Año	Medida	Crecimiento anual en porcentaje	Aportación en puntos porcentuales	Aportación en puntos porcentuales	Aportación en puntos porcentuales
2004	I Trimestre	4,24	1,32	2,21	0,72
	II Trimestre	4,00	1,23	1,82	0,96
	III Trimestre	3,84	1,37	1,49	0,99
	IV Trimestre	3,87	1,19	2,07	0,61
2005	I Trimestre	4,07	1,16	2,19	0,73
	II Trimestre	3,99	1,29	1,88	0,82
	III Trimestre	4,20	1,11	2,20	0,89
	IV Trimestre	4,15	1,28	1,90	0,97
2006	I Trimestre	3,85	1,29	1,61	0,95
	II Trimestre	4,01	1,29	1,98	0,75
	III Trimestre	3,82	1,32	2,50	0,00
	IV Trimestre	3,58	1,41	1,33	0,85
2007	I Trimestre	3,34	1,29	1,92	0,13

(1): Estimados a través del deflactor del PIB.

Fuente: Contabilidad Trimestral del INE.

Los precios españoles aumentan por encima de los de sus competidores internacionales, entre otros motivos, porque el crecimiento económico se basa en sectores cerrados a la competencia internacional (construcción y servicios de bajo valor añadido) que repercuten sus elevados márgenes empresariales sobre el conjunto del sistema económico, generando más inflación.

Los precios de la industria (abierta a la competencia internacional) crecen en España, a un ritmo inferior a los del sector de construcción, entre 2003 y 2006 (ver tabla nº 6). La diferencia entre la tasa de crecimiento de los precios y los costes laborales unitarios (que da una idea de la presión que ejercen los márgenes empresariales sobre los precios) es mayor en la construcción que en la industria. Sólo en el año 2006, la industria supera a la construcción por el fuerte recorte de los costes laborales unitarios industriales, que aumentan sólo un 0,2%. La presión que ejercen los márgenes empresariales sobre los precios en el sector de la construcción es en España la mayor de toda la UE.

Tabla nº 6

Crec. anual en %	Precios (deflactor implícito)				Coste laboral unitario			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
PIB								
Francia	1,9	1,6	1,7	2,3	1,9	0,9		
Alemania	1,0	0,9	0,6	0,3	0,6	-0,9	-1,1	-1,2
Italia	3,1	2,9	2,2	1,8	4,4	2,2	3,1	2,4
España	4,1	4,0	4,1	3,8	3,2	2,5	2,4	3,0
Reino Unido	3,1	2,6	2,2	2,4	2,8	1,5	3,2	
UE 15	2,3	2,0	2,0		1,8	0,8	1,0	0,7
Industria (incluida energía)								
Francia	-2,6	-0,5	-1,2	-1,2	-0,9	0,6		
Alemania	-0,4	0,2	1,4	-0,1	-1,1	-2,9	-3,8	-3,7
Italia	1,3	3,6	1,2	0,0	5,4	3,4	2,4	1,3
España	2,0	2,8	3,0	2,7	2,5	1,7	2,5	0,2
Reino Unido	-0,7	1,2	8,6	5,6	0,7	0,5	7,4	
UE 15	-0,3	0,7	2,5		0,4	-0,7	-0,9	-1,6
Construcción								
Francia	5,0	5,6	5,0	10,9	5,9	4,6		
Alemania	0,7	1,4	-1,5	0,0	1,8	1,8	-0,4	-4,2
Italia	4,6	6,5	4,5	2,4	5,1	3,9	6,3	2,4
España	7,7	9,0	10,3	7,4	4,6	4,5	6,5	5,7
Reino Unido	3,9	4,0	-0,5	-0,6	5,0	3,6	3,0	
UE 15	4,2	4,7	3,6		3,3	2,9	3,7	0,9

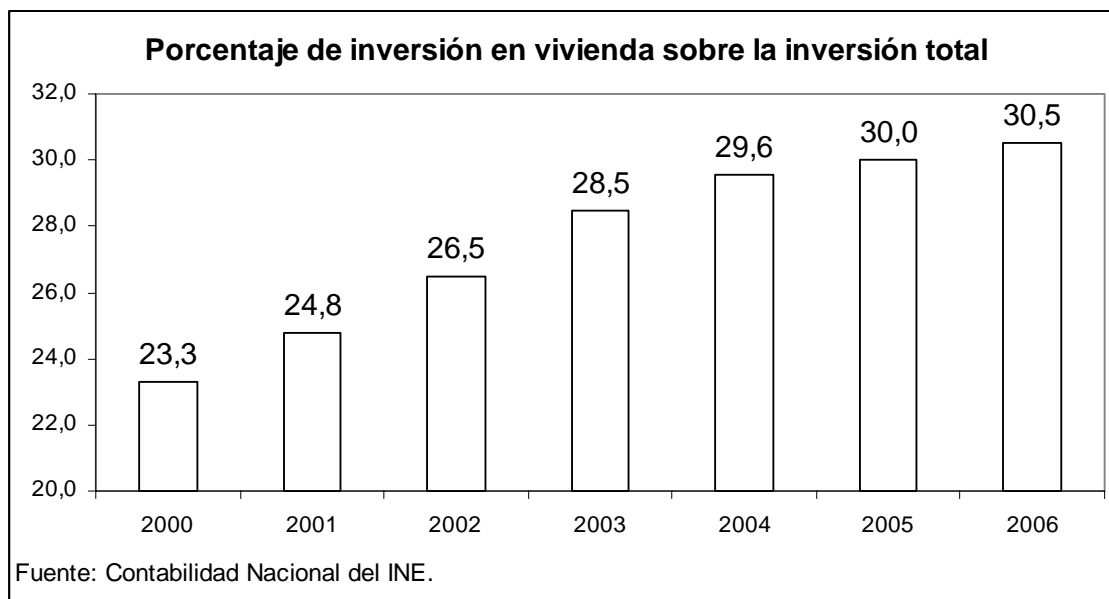
Fuente: OCDE.

3.2.- Inversión productiva e inversión especulativa

El problema de la economía española no es, por tanto, la falta de moderación salarial sino la falta de inversión productiva que impulse el aumento de la productividad.

A partir del año 2001, la inversión en vivienda que hasta entonces y desde el año 1985, representaba en torno al 21% de la inversión total del país, experimenta un crecimiento exponencial, llegando a suponer el 30% en el año 2006 (ver gráfico nº 10). Esto significa que el 44% del aumento de la inversión entre 2001 y 2006 ha sido absorbido por la construcción de vivienda residencial. Mala noticia para la sostenibilidad futura del crecimiento pues la inversión en vivienda no incrementa el potencial de crecimiento del aparato productivo, a diferencia de la inversión en bienes de equipo, transporte, infraestructuras o capital humano.

Gráfico nº 10



El impresionante alza de los precios de la vivienda, vivido por la economía española a lo largo de la actual etapa de crecimiento, ha incrementado la rentabilidad de la actividad constructora e inmobiliaria, actuando como elemento de atracción de inversiones hacia estos sectores, en detrimento de los proyectos de inversión de la industria y los servicios de valor añadido.

4.- El modelo de crecimiento español: éxito económico y debilitamiento de la cohesión social

El largo ciclo de crecimiento e intensa creación de empleo que vive la economía española ha convertido el apartado económico en el área donde los sucesivos gobiernos han podido presentar su mejor balance. No obstante, las evaluaciones gubernamentales sobre la marcha de la economía, han hecho hincapié en el buen comportamiento de las grandes cifras macroeconómicas, soslayando o disimulando los problemas de reparto que plantea el actual modelo de crecimiento.

La iniciativa privada y los poderes públicos han apostado por un modelo de crecimiento basado en exceso en la construcción de vivienda residencial y en los servicios de bajo valor añadido. El modelo se ha fomentado no adoptando medidas contra la inflación –en gran medida artificial y especulativa– del precio de la vivienda, lo que ha vedado su acceso a los jóvenes y otros colectivos, al tiempo que revalorizaba el patrimonio de las familias con vivienda en propiedad, impulsando el consumo, y generaba grandes beneficios a los empresarios de la construcción y el sector inmobiliario. Asimismo, el modelo de crecimiento con la complicidad gubernamental, ha animado la entrada de más de cuatro millones y medio de inmigrantes, en una gran parte sin derechos, que han rebajado los costes laborales, aumentando aún más los beneficios empresariales.

El actual modelo de crecimiento ha cosechado brillantes resultados económicos pero a costa de debilitar la cohesión social. Así, el actual modelo de crecimiento:

- Ha provocado un reparto más desigual de la renta, generando muchos puestos de trabajo que no requieren cualificación y se remuneran con bajos salarios. Paralelamente, unos pocos empresarios han obtenido beneficios multimillonarios. Los empresarios más beneficiados por la bonanza económica son, además, los que desarrollan su actividad en los sectores más inflacionistas, que hacen un mayor uso de la contratación temporal, donde la economía sumergida tiene una mayor dimensión y donde se producen un mayor número de accidentes de trabajo mortales.
- Ha impedido el acceso a un bien básico como la vivienda de los jóvenes y otros colectivos, o ha exigido el destino de un importante porcentaje del salario a su compra, durante largos períodos de tiempo.
- Ha fomentado la explotación económica de los inmigrantes, a los que se ha animado a entrar en el país sin derechos laborales; ofreciéndoles, por otro lado, un futuro incierto, pues los puestos de trabajo que cubren son muy vulnerables frente a caídas en la actividad económica, teniendo a su vez muy mermadas sus posibilidades de acogerse a la protección familiar o por desempleo ante un eventual cambio en el ciclo económico.

Al igual que la inmigración, el crecimiento espectacular del volumen de trabajadores sin protección social o sin derechos laborales, es un fenómeno novedoso y sin parangón en la historia reciente española.

- Ha generado un volumen insuficiente de puestos de trabajo cualificados, ahondando en el despilfarro de recursos de trabajadores españoles que ha adquirido una alta cualificación (universitaria) en el sistema educativo y se encuentran con que no pueden ejercerla en el mercado de trabajo español, porque el crecimiento económico se basa en los sectores que crean sobre todo empleo de baja cualificación.

En España hay 1.370.000 asalariados con titulación universitaria ocupados en puestos de trabajo que requieren conocimientos por debajo de su nivel de cualificación.

El tránsito hacia un modelo de crecimiento más productivo

Todos los agentes sociales y económicos hablan sobre la necesidad de transitar hacia un modelo más productivo (basado en la industria y el sector exterior) y, por tanto, sostenible en el tiempo. Los mensajes gubernamentales son de tranquilidad, augurando un tránsito no traumático. Sin embargo, el cambio podría generar importantes excedentes laborales (desempleo), incluso si la industria toma el relevo de la construcción como motor de crecimiento.

La construcción es, fundamentalmente, un sector intensivo en mano de obra. Por cada punto porcentual que crece su valor añadido el empleo aumenta a un ritmo superior, entre 1,1 y 1,2 puntos porcentuales. La industria, en cambio, es intensiva en capital. Por cada punto porcentual que crece la actividad industrial su empleo se incrementa entre 0,6 y 0,9 puntos. La construcción es, asimismo, intensiva en la destrucción de empleo cuando su actividad se recorta. Por cada punto porcentual de rebaja de su actividad el empleo se reduce en 2 puntos porcentuales. En consecuencia, por cada punto que aumenta el valor añadido industrial se crean, en media, entre 17.000 y 26.000 empleos, mientras que por cada punto que rebaja la actividad la construcción se destruyen, en media, 51.000 empleos. La industria tiene, por tanto, que crecer dos puntos por cada punto que se rebaja la actividad en la construcción para evitar que se generen excedentes laborales (paro).

Por otro lado, la asimilación de los excedentes de empleo de la construcción por la industria, no es sólo una cuestión cuantitativa sino también cualitativa. En efecto, ¿tienen los trabajadores que expulsa la construcción las habilidades y nivel de formación que demandan las ocupaciones industriales? Porque de no ser así, aún existiendo demanda de trabajadores, éstos serán rechazados por no reunir los requerimientos profesionales exigidos por los empresarios. El 16,6% de las ocupaciones del sector de la construcción (436.000 empleos) no tienen ningún requerimiento formativo (son “trabajadores no cualificados”), mientras que en la industria este tipo de ocupaciones sólo representa el 8% del su empleo total. En un proceso dinámico de creación de empleo se puede conjeturar, en consecuencia, que por cada cien nuevos

puestos de trabajo que genere la industria sólo 8 corresponden a ocupaciones sin cualificación, frente a los cerca de 17 que crea la construcción cuando crece.

En conclusión, la industria deberá crecer al doble del ritmo al que cae la actividad constructora para asimilar los excedentes de empleo que genere. Paralelamente, la industria requiere de un empleo más cualificado que el demandado por la construcción, lo que plantea restricciones cualitativas al trasvase de empleo entre ambos sectores.

5.- Salarios y temporalidad contractual

El nivel salarial está muy correlacionado con la precariedad y, en concreto, con la temporalidad en la contratación. En efecto, tal y como se comprueba en la tabla nº 7, donde se ordenan, de menor a mayor salario medio, las ramas para las que ofrece estimaciones la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, los niveles salariales más bajos se corresponde con las tasas de temporalidad contractual más altas: hostelería, actividades sociales, comercio, construcción y servicios empresariales. Y a la inversa, los mayores niveles salariales se corresponden con las tasa de temporalidad más bajas: intermediación financiera, producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, e industria extractiva.

Tabla nº 7

Salario medio y temporalidad

Año 2006

Ramas	Salario medio bruto anual	Tasa de temporalidad en %
H. Hostelería	12.760,6	44,0
O. Otras activ. sociales y de serv. a la comunidad; serv. Personales	16.041,2	36,8
G. Comercio y reparaciones	16.761,2	28,2
F. Construcción	17.919,2	56,6
K. Servicios empresariales	18.294,6	30,9
M. Educación	18.694,4	26,8
D. Industria manufacturera	21.727,7	24,6
I. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	21.964,8	26,1
N. Actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales	22.487,7	32,7
C. Industria extractiva	24.330,5	21,2
E. Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	35.164,4	20,2
J. Intermediación financiera	38.806,3	15,5
Total	19.364,0	33,2

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral y EPA, ambas del INE.

Sólo la rama de “actividades sanitarias y veterinarias, y servicios sociales” rompe este comportamiento, registrando un salario y una tasa de temporalidad altas. La elevada tasa de temporalidad de esta rama está generada por la sanidad pública. La razón del elevado volumen de empleo público temporal (31,1%) es consecuencia de los problemas para convocar ofertas públicas de empleo en las Comunidades Autónomas y reducir así el volumen de interinos.

La excesiva temporalidad contractual, que abarca ya más de dos décadas, ha contribuido a rebajar los niveles salariales:

- Al aminorar la capacidad reivindicativa de los trabajadores.

- Al dificultar la mejora salarial pues con la temporalidad contractual, se trunca el desarrollo de carreras profesionales, los procesos formativos tradicionales y el aprendizaje de oficios en el puesto de trabajo.
- Al impedir la consolidación de mejoras salariales relacionadas con la antigüedad en el puesto de trabajo.

6.- El salario mínimo interprofesional

El salario mínimo interprofesional (SMI) experimentó importantes cambios cualitativos y cuantitativos a mediados de 2004, como resultado del trabajo y la presión sindical ejercidos a lo largo de muchos años, exigiendo su racionalización y dignificación. En este sentido, el Gobierno se comprometió a recuperar el poder adquisitivo perdido por el SMI en etapas anteriores y a que su cuantía alcanzase los 600 euros mensuales (14 pagas) en 2008. Paralelamente, se eliminaron las referencias al SMI en las políticas presupuestarias no laborales, sustituyéndose por el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM), y eliminándose así un vínculo que hasta la fecha había lastrado sus posibilidades de crecimiento (ver tabla nº 8).

Tabla nº 8

	SMI		IPC	Poder de compra	
	Euros al mes (14 pagas)	Crecimiento %	Crecimiento %	Crecimiento anual %	Acumulado desde el 2000 %
2001	433,45	2,0	3,6	-1,5	-1,5
2002	442,20	2,0	3,5	-1,5	-2,9
2003	451,20	2,0	3,0	-1,0	-3,9
2004 ¹	475,65	5,4	3,0	2,3	-1,7
2005	513,00	7,9	3,4	4,3	2,6
2006	540,90	5,4	3,5	1,9	4,5
2007 ²	570,60	5,5	3,0	2,4	7,1

(1): Durante los 6 primeros meses el SMI fue de 460,50 euros y durante los 6 siguientes 490,80.

(2): IPC medio hasta abril de 2007.

Fuente: GTC de CC.OO.

Estas mejoras atienden una parte importante de las reivindicaciones sindicales y son bienvenidas en un momento en que el aumento del empleo en los tramos salariales más bajos, gana peso en la estructura salarial, impulsando su dualización y rebajando la cohesión social. No obstante, cuando el SMI alcance los 600 euros mensuales en 2008, representará el 43% del salario medio⁷, muy por debajo del 60% establecido por la Carta Social Europea suscrita por España (ver tabla nº 9).

Los trabajadores beneficiados por la subida del SMI cuando alcance los 600 euros mensuales en 2008 (700 euros en 12 pagas), serán muy pocos, tal y como se deduce de la información incluida en la tabla nº 10. En efecto, sólo 451.000 trabajadores (el 3,3% del total de trabajadores a tiempo completo) perciben un salario mensual por debajo de los 700 euros mensuales en 12 pagas, según estimaciones facilitadas por el INE a partir de información de la AEAT. Tampoco sería elevado el volumen de trabajadores que se beneficiaría

⁷.- Calculado a partir de las estimaciones sobre el salario medio de los trabajadores a tiempo completo, procedentes de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, que excluye el sector agrario y las Administraciones Públicas de su ámbito de investigación.

de un salario mínimo que alcanzase el 60% del salario medio en 2008 (es decir, que se situase en 915 euros mensuales en 12 pagas; 784 euros en 14 pagas): un 11,8% del total de trabajadores a tiempo completo (1.611.000 trabajadores).

Tabla nº 9

El SMI alcanza el 60% del salario medio en 2012

	SMI bruto mensual		SMI neto ¹ mensual	Salario medio bruto mensual ²	Salario medio neto ¹ mensual	SMI bruto / SMe bruto %	SMI neto / SMe neto %
	En 14 pagas	En 12 pagas					
2000	424,79	495,59	464,12	1.444,30	1.150,38	34,30	40,3
2001	433,45	505,69	473,58	1.489,48	1.186,37	34,00	39,9
2002	442,20	515,90	483,14	1.548,36	1.233,27	33,30	39,2
2003	451,20	526,40	492,97	1.613,98	1.285,53	32,60	38,3
2004	475,65	554,93	519,69	1.664,70	1.325,93	33,30	39,2
2005	513,00	598,50	560,50	1.718,90	1.369,10	34,80	40,9
2006	540,90	631,05	590,98	1.783,47	1.420,53	35,40	41,6
2007 (P)	570,60	665,70	623,43	1.847,67	1.471,67	36,00	42,4
2008 (P)	600,00	700,00	655,55	1.914,19	1.524,65	36,60	43,0
2009 (P)	675,60	788,20	738,15	1.983,10	1.579,54	39,70	46,7
2010 (P)	760,73	887,52	831,16	2.054,49	1.636,40	43,20	50,8
2011 (P)	856,58	999,34	935,88	2.128,46	1.695,31	47,00	55,2
2012 (P)	964,51	1125,26	1053,81	2.205,08	1.756,35	51,00	60,0

Incr. anual medio entre 2009 y 2012 % 12,6

(P): Previsión. Se supone un crecimiento del salario medio del 3,6% anual.

(1): Sin cotizaciones sociales (6,35%).

(2): Trabajadores a tiempo completo.

(3): Sin cotizaciones sociales (6,35%) y sin IRPF (14%).

Tabla nº 10

Distribución de los asalariados a tiempo completo por tramos salariales

Año 2004

Tramos de salario bruto mensual	Porcentaje de asalariados a tiempo completo	Total asalariados a tiempo completo 2005 - en miles
<700	3,3	450,7
700-800	3,1	419,2
800-900	5,4	740,8
900-1000	7,4	999,6
1000-1100	9,7	1.313,7
1100-1200	9,6	1.298,6
>1200	61,6	8.374,2
TOTAL	100,0	13.596,9

Fuente: Encuesta Anual de Estructura Salarial del INE.

Por último, se puede estimar que el SMI tendría que situarse en 964,51 euros mensuales (14 pagas) para alcanzar el 60% del salario medio al final de la siguiente legislatura en 2012 (ver tabla nº 9), lo que pone de relieve la necesidad de seguir manteniendo la presión reivindicativa para avanzar en su proceso de dignificación.