

Análisis del poder adquisitivo de los asalariados desde la entrada en circulación del euro

Daniel Fuentes Castro*

El artículo analiza hasta qué punto está económicamente justificada la percepción de que «con el euro todo está más caro». Se realiza un estudio del poder adquisitivo total de los salarios de la economía española en la última década, distinguiendo entre el poder de consumo y el poder de inversión, y construyendo un indicador del poder adquisitivo total. Se desagrega el estudio por secciones de actividad CNAE, teniendo en cuenta la influencia de la creación de empleo neto en cada sección sobre el salario promedio total, y por grupos COICOP. Se analiza qué bienes y servicios se han encarecido y para qué asalariados. Se concluye que si bien el poder de consumo se ha mantenido constante en promedio, el poder adquisitivo total se ha reducido notablemente como consecuencia del incremento del valor medio anual de las hipotecas constituidas sobre viviendas.

Palabras clave: poder adquisitivo, salarios, precios, IPC, euro.

Clasificación JEL: E24, E30, J31.



COLABORACIONES

1. Introducción

El Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea establece, en su artículo 105, que «el objetivo principal del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) será mantener la estabilidad de precios» (DOCE, 2002). El principal instrumento con que se ha dotado al SEBC para perseguir este objetivo ha sido la moneda única, adoptada por trece países de la Unión Europea desde 1999 y que constituyen la llamada «zona euro».

En paralelo a la instauración progresiva de la Unión Económica y Monetaria, la economía española ha visto cómo el control de precios dejaba de ser una deficiencia estructural para convertirse en un objetivo de política económica más, alcanzando la inflación cifras históricamente bajas. Las evidencias estadísticas muestran que el salario real se ha estancado, pero además existe una percepción generalizada de que el crecimiento de los precios se ha descontrolado desde la entrada en circulación del euro el 1 de enero de 2002. No es éste un trabajo de política monetaria, por lo que no se trata de contrastar una hipotética relación de causalidad entre euro e inflación sino, sencilla-

* Universidad de Zaragoza. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Análisis Económico.

mente, de analizar si dicha percepción está económicamente justificada (y hasta qué punto) o si, por el contrario, responde a otros factores sociológicos o subjetivos. ¿Es cierto que «con el euro todo está más caro»? ¿Qué bienes y servicios se han encarecido especialmente? ¿Cómo han evolucionado los salarios? ¿Qué ha ocurrido con el poder de consumo de los asalariados de cada sector de actividad? ¿Y con el poder adquisitivo total?

El marco de estudio abarca el poder adquisitivo de los salarios en la economía española durante la última década. Distinguimos entre poder de consumo (capacidad del salario real para adquirir bienes y servicios de consumo) y poder de inversión (capacidad del salario real para adquirir bienes de inversión, en particular la vivienda). Extendemos el análisis a todas las secciones de actividad CNAE y todos los grupos de bienes y servicios COICOP. El horizonte temporal del estudio comprende los lustros inmediatamente anterior y posterior a la entrada en circulación del euro, lo que permite contrastar la evolución de precios y salarios antes y después del 1 de enero de 2002.

A priori, el análisis de la percepción de pérdida de poder adquisitivo debe tener en cuenta los siguientes factores:

- *Evolución de los salarios por secciones de actividad CNAE.* Que el salario promedio real se haya estancado (o incluso haya crecido mínimamente) no quiere decir necesariamente que lo haya hecho en todas las secciones de actividad. Es posible que el salario promedio real haya crecido y que, al mismo tiempo, éste haya disminuido en algunas secciones. En este caso, ¿cuántos asalariados han mejorado su poder de consumo? ¿en qué secciones ha empeorado el poder de consumo? Además, es preciso tener en cuenta los efectos de la creación de empleo neto en cada sección sobre el salario promedio total.

- *Evolución de precios por grupos COICOP.* Que el IPC general haya tenido una determinada evolución promedio no quiere decir que ésta sea idéntica según el grupo de bienes y servicios considerado. Es posible que la evolución del IPC general enmascare el encarecimiento de un número de productos cada vez mayor y/o que éstos sean bienes de primera necesidad. La percepción de pérdida de poder adquisitivo dependerá del poder de consumo relativo.

Las principales conclusiones del artículo son las siguientes: 1) el poder de consumo del salario promedio ha crecido en la última década un 1,2 por 100; 2) las dos únicas secciones de actividad que reducen su poder de consumo en la última década (en ningún caso más allá de 5 puntos) representan poco más del 7 por 100 del empleo asalariado frente al restante 93 por 100 que incrementa su poder de consumo al menos un 5 por 100 (en algunos casos incluso más de 10 puntos); 3) menos del 13 por 100 del empleo asalariado total en 2006 experimenta una ganancia de poder de consumo mayor tras la entrada en circulación del euro que en el lustro precedente; frente a más del 70 por 100 que lo incrementa menos tras la entrada en circulación del euro y casi el 17 por 100 que lo reduce; 4) aunque el poder de consumo ha crecido un 1,2 por 100 el poder adquisitivo total se ha reducido en la última década más de un 10 por 100, como consecuencia del incremento del valor medio anual de las hipotecas constituidas sobre viviendas.

En el apartado 2 exponemos algunas evidencias estadísticas relevantes sobre la evolución de los salarios nominales y los precios de consumo. En el apartado 3 analizamos la influencia del «efecto salario» y del «efecto empleo» en la determinación del salario real promedio. También se estudia en este mismo apartado el poder de



COLABORACIONES

CUADRO 1
COSTE SALARIAL TOTAL INTERANUAL
(Euros corrientes al mes)

Secciones CNAE 1993	1996		2001		2006		Tasa de variación (en porcentajes)		
	Salario	Índice	Salario	Índice	Salario	Índice	96-01	01-06	96-06
C Industrias extractivas.....	1.558,47	130	1.703,42	124	2.027,54	126	9,3	19,0	30,1
D Industria manufacturera.....	1.276,83	107	1.511,86	110	1.810,64	112	18,4	19,8	41,8
E Producción y distribución de electricidad, gas y agua.....	1.974,81	165	2.338,70	170	2.930,37	182	18,4	25,3	48,4
F Construcción.....	1.023,42	85	1.235,12	90	1.493,26	93	20,7	20,9	45,9
G Comercio y reparaciones.....	941,89	79	1.190,01	87	1.396,77	87	26,3	17,4	48,3
H Hostelería.....	755,91	63	926,81	68	1.063,38	66	22,6	14,7	40,7
I Transporte, almacenamiento y comunicaciones.....	1.447,07	121	1.640,53	120	1.830,40	113	13,4	11,6	26,5
J Intermediación financiera.....	2.185,76	182	2.732,74	199	3.233,86	200	25,0	18,3	48,0
K Actividades inmobiliarias y alquiler; ss empresariales.....	1.073,98	90	1.209,46	88	1.524,55	94	12,6	26,1	42,0
M Educación.....	-	-	1.256,02	92	1.557,86	97	-	24,0	-
N Actividades sanitarias y veterinarias; ss sociales.....	-	-	1.565,23	114	1.873,98	116	-	19,7	-
O Otras actividades sociales y ss a la comunidad.....	-	-	1.176,88	86	1.336,77	83	-	13,6	-
Salario promedio interanual.....	1.197,97		1.372,38		1.613,67		14,6	17,6	34,7
Desviación típica.....	480,70		523,27		641,11		8,9	22,5	33,4

Índice: Porcentaje sobre el salario promedio total.

Fuente: *Elaboración propia a partir de la ETCL (INE).*

consumo relativo por secciones CNAE y grupos COICOP. El apartado 4 trata el proceso de actualización de rentas tras la entrada en circulación del euro. En el apartado 5 se analiza hasta qué punto el control de los salarios es necesario para controlar la inflación en el caso de la economía española. El apartado 6 trata sobre el poder de inversión del salario promedio y relaciona éste con el poder de consumo, construyendo un indicador del poder adquisitivo total. En el último apartado se presentan las principales conclusiones del estudio.

2. Algunas evidencias estadísticas relevantes

2.1. La evolución de los salarios nominales

De acuerdo con la Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL) del INE, el salario promedio interanual correspondiente al último trimestre de 2001 era de 1.372,38 euros mensuales por asalariado. Este promedio oscilaba entre los 926,81 euros correspondientes a los asalariados de la hostelería y los 2.732,74 euros de las actividades de in-

termediación financiera (Cuadro 1). En el lustro posterior a la entrada en circulación del euro, el salario promedio interanual creció un 17,6 por 100 (a un ritmo anual acumulativo del 3,5 por 100) hasta alcanzar los 1.613,67 euros en 2006, mientras que en el lustro anterior el salario había crecido el 14,6 por 100 (a un ritmo anual acumulativo del 2,8 por 100). Es decir, que el incremento salarial promedio ha sido mayor en los últimos cinco años que en el lustro anterior a la entrada en circulación del euro.

Por secciones de actividad, los mayores salarios corresponden a las actividades de intermediación financiera, seguidos por las actividades de producción y distribución de electricidad, gas y agua. En el caso opuesto se encuentran los asalariados de la hostelería, las actividades sociales y de servicios a la comunidad, y el comercio y reparación. El salario nominal promedio ha crecido en los últimos diez años en todas las secciones de actividad, si bien la evolución relativa entre actividades no ha sido la misma. A finales de 2006 los salarios nominales oscilaban entre los 1.063,38 euros de la hostelería y los 3.233,86 de las actividades de intermediación financiera.



COLABORACIONES

La desviación típica del salario interanual por secciones de actividad ha crecido de manera continua entre 1996 y 2006. En 1996 el salario de cada una de las secciones de actividad se distanciaba en promedio del salario total 480,11 euros mensuales, que se incrementaron un 8,9 por 100 en los cinco años posteriores y un 22,5 por 100 en el lustro siguiente, hasta alcanzar una desviación típica de 641,11 euros en el año 2006 (Cuadro 1). Es decir, que las diferencias salariales entre secciones de actividad se han acrecentado en la última década, y especialmente en los cinco últimos años.

El salario nominal en la hostelería ha crecido el 40 por 100 en los últimos diez años, lo que apenas le ha permitido seguir equivaliendo a 2/3 del salario promedio total. Algo similar ha ocurrido en la construcción, el comercio, las actividades inmobiliarias y los servicios empresariales. En todas estas actividades los salarios han crecido por encima del promedio, a tasas que superan el 45 por 100 para el total de la década. En el mejor de los casos, esto ha permitido una convergencia de 8 puntos, aunque el salario nominal sigue siendo en estas actividades significativamente inferior al salario promedio total.

Si las actividades anteriormente señaladas han convergido poco con el salario medio, la evolución relativa de los salarios en las secciones «Transporte, almacenamiento y comunicaciones» e «Industrias extractivas» ha sido decreciente. En efecto, estos salarios han crecido por debajo del salario medio, de modo que si en 1996 representaban respectivamente el 121 por 100 y 130 por 100 del salario total en 2006 han pasado a representar el 113 por 100 y 126 por 100. Más llamativa es la evolución de las actividades encuadradas en la sección «Otras actividades sociales y servicios a la comunidad; servicios personales» por cuanto estando por debajo

de la media resulta una divergencia de tres puntos en los cinco últimos años.

Las actividades en las que han crecido más los salarios son, además, las actividades en las que los salarios son mayores: las relacionadas con la intermediación financiera y la producción y distribución de electricidad, gas y agua. En ambos casos el salario nominal crece un 48 por 100 en la última década, permitiendo que los salarios se incrementen 17 puntos más que el salario promedio y alcanzando, en el caso de la intermediación financiera, el doble del salario promedio interanual.

El incremento salarial promedio ha sido significativamente mayor en los últimos cinco años que en el lustro anterior a la entrada en circulación del euro. Los salarios han crecido en todas las secciones; si bien las diferencias salariales entre secciones de actividad se han intensificado notablemente, de modo especial en los últimos cinco años. Esto se debe, en primer lugar, a que las actividades con salarios mayores son también las que han incrementado más los salarios y, en segundo lugar, a que el salario promedio en tres secciones de actividad decrece significativamente en relación al salario promedio total.

2.2 La evolución de los precios de consumo

El crecimiento de los salarios en términos nominales no debe ser identificado con una mejora del poder adquisitivo de los trabajadores asalariados. Para determinar cuál ha sido la evolución del poder adquisitivo es preciso confrontar el incremento salarial con la variación observada en los precios de los bienes y servicios consumidos por los asalariados. Esta información la proporciona el Índice de Precios de Consumo (IPC), que mide la



COLABORACIONES

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE CONSUMO INTERANUALES

Grupos COICOP	IPC 2001 = 100		Tasas de variación, en porcentajes				
	1996	2006	1996-2001		2001-2006		96-06
1 Alimentos, bebidas no alcohólicas	91,18	121,76	9,7	(1,9)	21,8	(4,0)	33,5
2 Bebidas alcohólicas y tabaco	76,18	122,37	31,3	(5,6)	22,4	(4,1)	60,6
3 Vestido y calzado	89,48	107,25	11,8	(2,2)	7,2	(1,4)	19,9
4 Vivienda	86,52	122,00	15,6	(2,9)	22,0	(4,1)	41,0
5 Menaje	89,36	110,49	11,9	(2,3)	10,5	(2,0)	23,7
6 Medicina	88,32	107,78	13,2	(2,5)	7,8	(1,5)	22,0
7 Transporte	88,51	120,95	13,0	(2,5)	20,9	(3,9)	36,6
8 Comunicaciones	101,68	90,47	-1,7	(-0,3)	-9,5	(-2,0)	-11,0
9 Ocio y cultura	87,52	104,00	14,3	(2,7)	4,0	(0,8)	18,8
10 Enseñanza	79,89	122,40	25,2	(4,6)	22,4	(4,1)	53,2
11 Hoteles, cafés y restaurantes	82,63	124,96	21,0	(3,9)	25,0	(4,6)	51,2
12 Otros bienes y servicios	84,64	118,45	18,2	(3,4)	18,5	(3,4)	40,0
General	88,09	117,22	13,5	(2,6)	17,2	(3,2)	33,1

Entre paréntesis, la tasa de crecimiento promedio anual acumulada: $(IPC_t / IPC_0)^{(1/t)} - 1$

Fuente: Elaboración propia a partir del IPC (INE).

variación de los precios de los bienes y servicios más representativos del consumo de la población residente en viviendas familiares en España.

En el caso que nos ocupa, el precio interanual de la cesta de bienes y servicios representativa del consumo de la población media española se ha incrementado el 33,1 por 100 en los diez últimos años. De acuerdo con las tasas de variación en el Cuadro 2 los precios crecieron el 13,5 por 100 en el lustro anterior a la puesta en circulación del euro y el 17,2 por 100 en los cinco años posteriores. En concreto, entre 1996 y 2001 los precios crecieron al ritmo promedio anual de 2,6 por 100 mientras que entre 2001 y 2006 lo hicieron al 3,2 por 100. Es decir, que la inflación interanual promedio ha sido mayor en los últimos cinco años que en el lustro anterior a la entrada en circulación del euro. Nótese que la evolución quinquenal de los precios sigue el mismo patrón que los salarios nominales, en el sentido de que ambos crecen menos en el primer quinquenio que en el segundo (Cuadro 1).

Por grupos COICOP, las comunicaciones son la excepción ya que reducen su índice de precios más del 10 por 100 en la última década (-9,5 por 100 en los últimos

cinco años). En todos los demás grupos se han incrementado los precios (Cuadro 2). Los grupos más inflacionistas son las bebidas alcohólicas y el tabaco, la enseñanza y los servicios de hostelería, que crecen más de veinte puntos por encima de la inflación media. Al contrario, el precio de los productos de menaje, la medicina, el vestido y el calzado, y el ocio y la cultura ha crecido significativamente por debajo de la inflación promedio, entorno a diez puntos menos. Si se observa la inflación por quinquenios, la evolución de los precios de los servicios de ocio y cultura resulta especialmente llamativa: mientras en el primer quinquenio registran una inflación del 14,3 por 100 (mayor que la inflación promedio del período), este incremento es «sólo» del 4 por 100 en el segundo (notablemente inferior al promedio del período). Algo similar ocurre con la medicina, el vestido y el calzado (siempre inferior a la inflación media), y también con las bebidas alcohólicas y el tabaco (siempre superior a la inflación media). Lo contrario ocurre con los precios de los bienes de consumo para la vivienda y el transporte que, creciendo por encima de la media, crecen más en el segundo lustro que en el primero.



COLABORACIONES

Si confrontamos las tasas de variación del salario nominal (Cuadro 1) con la inflación registrada (Cuadro 2), podemos obtener una conclusión preliminar acerca de la evolución del poder adquisitivo de los salarios en los últimos años. En efecto, en ambos lustros los salarios han crecido por encima de los precios: 14,6 por 100 frente a 13,5 por 100 entre 1996 y 2001, y 17,6 por 100 frente a 17,2 por 100 entre 2001 y 2006. De acuerdo con estas cifras, el incremento del poder adquisitivo del salario medio interanual se puede cifrar entorno al 1,5 por 100 acumulado en la última década (saldo mínimo, pero en todo caso positivo). Por quinquenios, la ganancia de poder adquisitivo entre 1996 y 2001 (+1,1 por 100) fue significativamente mayor que entre 2001 y 2006 (+ 0,4 por 100).

El precio interanual de la cesta de bienes y servicios representativa del consumo de la población media española se ha incrementado el 33,1 por 100 en los diez últimos años. Sin embargo, en ambos lustros los salarios han crecido por encima de los precios. Por quinquenios, tanto los salarios como los precios crecen menos en el primer quinquenio que en el segundo; ahora bien, la ganancia de poder adquisitivo entre 1996 y 2001 fue significativamente mayor que entre 2001 y 2006.

3. Evolución del salario real

3.1. El salario real promedio

Es posible analizar la evolución del poder adquisitivo de los asalariados calculando su salario en términos reales, es decir teniendo en cuenta el comportamiento de los precios. Para el caso que nos ocupa, esto se traduce en actualizar el coste salarial total interanual recogido en el

Cuadro 1 atendiendo a la inflación promedio observada en el Cuadro 2 (que toma como base el IPC interanual del último trimestre de 2001).

El proceso de actualización es el siguiente. A finales de 2001, el salario promedio interanual era de 1.372,38 euros mientras que cinco años después este salario alcanza los 1.613,67 euros. Durante este tiempo, no sólo crecieron los salarios sino también los precios. Como hemos señalado anteriormente, lo que costaba 100 euros a finales de 2001 alcanza un precio de 117,22 euros cinco años más tarde. Así pues, ¿qué salario sería necesario hoy, a precios de 2006, para tener el mismo poder adquisitivo de los 1.372,38 euros de 2001. Dado que por cada 100 euros de 2001 son necesarios 117,22 euros en 2006, el salario real de 2001 equivale a 1.608,70 euros a precios de 2006 ($1.372,38 \text{ euros de } 2001 \times 117,22 \text{ euros de } 2006 / 100 \text{ euros de } 2001$). Es decir, que valen tanto 1.608,70 euros en 2006 como valían 1.372,38 euros en 2001. De este modo es posible actualizar el valor presente de los salarios nominales pasados y obtener un indicador del poder adquisitivo real de los asalariados.

En el Cuadro 3 presentamos el salario real por secciones de actividad CNAE a precios de 2006. Aunque el salario real promedio haya crecido en torno al 1,22 por 100 en la última década, el incremento del poder adquisitivo corresponde mayormente al primer quinquenio, manteniendo los salarios su poder adquisitivo en el segundo. El incremento de poder adquisitivo equivale aproximadamente a 20 euros mensuales a precios de 2006; es decir, unos 240 euros por asalariado y año, en promedio. En cuanto a la desviación típica del salario real por secciones de actividad, no resulta fácil extraer conclusiones debido a los cambios metodológicos experimentados en la ETCL (En-



COLABORACIONES

CUADRO 3
COSTE SALARIAL TOTAL INTERANUAL
(Euros constantes de 2006 al mes)

Secciones CNAE 1993	1996		2001		2006		Tasa de variación (en porcentajes)		
	Salario	Índice	Salario	Índice	Salario	Índice	96-01	01-06	96-06
C Industrias extractivas.....	2.090,90	130	2.013,06	124	2.043,61	126	-3,7	1,5	-2,3
D Industria manufacturera.....	1.712,77	107	1.786,58	110	1.825,18	112	4,3	2,2	6,6
E Producción y distribución de electricidad, gas y agua	2.650,39	165	2.764,51	170	2.955,49	182	4,3	6,9	11,5
F Construcción	1.372,84	85	1.459,50	90	1.505,07	93	6,3	3,1	9,6
G Comercio y reparaciones	1.263,47	79	1.406,31	87	1.408,14	87	11,3	0,1	11,5
H Hostelería	1.013,91	63	1.095,05	68	1.071,77	66	8,0	-2,1	5,7
I Transporte, almacenamiento y comunicaciones.....	1.941,59	121	1.939,34	120	1.845,63	113	-0,1	-4,8	-4,9
J Intermediación financiera	2.933,74	183	3.230,84	199	3.263,64	201	10,1	1,0	11,2
K Actividades inmobiliarias y alquiler; ss empresariales.....	1.440,92	90	1.429,15	88	1.536,76	94	-0,8	7,5	6,7
M Educación	-	-	1.484,09	92	1.570,00	97	-	5,8	-
N Actividades sanitarias y veterinarias; ss sociales.....	-	-	1.849,63	114	1.888,54	116	-	2,1	-
O Otras actividades sociales y ss a la comunidad	-	-	1.390,66	86	1.347,47	83	-	-3,1	-
Salario promedio interanual	1.607,11		1.621,85		626,74		0,92	0,30	1,22
Desviación típica	645,43		618,84		647,28		-4,1	4,6	0,3

Índice: Porcentaje sobre el salario promedio total.

Fuente: *Elaboración propia a partir de la ECTL (INE) y el IPC (INE).*

cuesta Trimestral de Coste Laboral) (1). A este respecto, el Gráfico 1 sugiere que las diferencias de poder adquisitivo real entre los asalariados de las distintas secciones de actividad se han mantenido en la última década.

Por secciones de actividad CNAE, la evolución del salario real en la última década ha sido dispar. En efecto, mientras los asalariados de cuatro secciones de actividad incrementan su poder adquisitivo entorno a un 10 por 100 en términos reales (energía, construcción, comercio e intermediación financiera), los asalariados de las industrias extractivas y, especialmente, los de actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones pierden, respectivamente, un 2,3 por 100 y un 4,9 por 100 de poder adquisitivo en el mismo período. Sólo el salario real de estas dos secciones de actividad disminuye en los últimos diez años, creciendo por encima de los cinco puntos en el resto de secciones.

(1) A partir del primer trimestre de 2000 se incluyen en la ETCL las secciones Educación, Actividades sanitarias y veterinarias y Otras actividades sociales. Además, la serie completa 1996-2006 utiliza las series enlazadas entre la extinta Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios y la actual ETCL.

Puede resultar sorprendente que con estas tasas de crecimiento se obtenga un incremento del poder adquisitivo promedio total de solamente el 1,22 por 100 en la última década. De hecho, según la Encuesta de Población Activa (EPA) (Cuadro 4), las dos únicas secciones de actividad que reducen su poder adquisitivo (en ningún caso más allá del 5 por 100) representan tan sólo el 7,2 por 100 del empleo asalariado total en 2006 (7,8 por 100 en 1996) frente al restante 92,8 por 100 que incrementa su poder adquisitivo al menos un 5 por 100 (y en algunos casos, como se ha señalado, incluso más del 10 por 100).

La explicación reside en la suma ponderada de los salarios por secciones, que permite obtener el salario promedio total. Los coeficientes de ponderación se corresponden con el peso relativo del empleo en cada sección con respecto al empleo asalariado total. Si denotamos w_i y L_i respectivamente, el salario promedio y el número de asalariados de la sección de actividad i , el salario promedio total ($\bar{w}$) responde a la ecuación siguiente:

$$\bar{w} = \sum_i \left[w_i \frac{L_i}{L} \right] \quad [1]$$



COLABORACIONES

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO ASALARIADO
(Número de personas)

Secciones CNAE 1993	1996		2001		2006		Tasas de variación (en porcentajes)		
	Empleo	Índice	Empleo	Índice	Empleo	Índice	96- 01	01- 06	96- 06
C Industrias extractivas	74.375	0,9	61.750	0,6	63.325	0,5	-17,0	2,6	-14,9
D Industria manufacturera	2.070.275	25,4	2.661.950	24,2	2.716.175	19,8	28,6	2,0	31,2
E Producción y distribución de electricidad, gas y agua	92.675	1,1	95.325	0,9	116.050	0,8	2,9	21,7	25,2
F Construcción	921.425	11,3	1.502.275	13,6	2.028.925	14,8	63,0	35,1	120,2
G Comercio y reparaciones	1.304.175	16,0	1.735.925	15,8	2.153.400	15,7	33,1	24,0	65,1
H Hostelería	478.900	5,9	710.200	6,4	1.074.575	7,8	48,3	51,3	124,4
I Transporte, almacenamiento y comunicaciones	563.900	6,9	774.275	7,0	926.375	6,7	37,3	19,6	64,3
J Intermediación financiera	327.650	4,0	366.575	3,3	430.150	3,1	11,9	17,3	31,3
K Actividades inmobiliarias y alquiler; ss empresariales	585.175	7,2	976.050	8,9	1.452.175	10,6	66,8	48,8	148,2
M Educación	708.850	8,7	850.500	7,7	1.053.550	7,7	20,0	23,9	23,9
N Actividades sanitarias y veterinarias; ss sociales	659.200	8,1	799.675	7,3	1.094.775	8,0	21,3	36,9	36,9
O Otras actividades sociales y ss a la comunidad	349.975	4,3	485.150	4,4	629.800	4,6	38,6	29,8	29,8
TOTAL	8.136.575	100,0	11.019.650	100,0	13.739.275	100,0	35,4	24,7	68,9

Fuente: Elaboración propia a partir de la EPA (INE).



COLABORACIONES

A partir de la expresión [1] es fácil intuir el efecto de una variación en el salario de la sección i sobre el salario promedio total: éste variará en el mismo sentido que aquel, es decir directamente. El efecto de variaciones en el empleo sobre el salario total puede no ser tan intuitivo. Al incrementarse el número de asalariados de la sección i se incrementa la ponderación del salario w_i sobre el promedio total. Sin embargo, esto no quiere decir que todo incremento de L_i resulte necesariamente en un incremento del salario promedio total: si w_i es inferior a $\bar{w}$ entonces un incremento en el peso relativo de esta sección (derivado del aumento del empleo asalariado L_i) provocará necesariamente una disminución del poder adquisitivo promedio total. Solamente en caso contrario, si w_i es superior a $\bar{w}$, el incremento en L_i provocará una mejora del poder adquisitivo promedio total. Menos intuitivo todavía resulta el efecto combinado de variaciones de w_i y L_i sobre el salario promedio total. En efecto ¿qué ocurre cuando variaciones simultáneas de w_i y L_i afectan al salario promedio total en sentidos opuestos? La cuestión reside en establecer cuál de ambos efectos prevalece en cada caso.

Aunque el salario real promedio haya crecido en torno al 1,22 por 100 en la última década, el incremento del poder adquisitivo corresponde mayormente al primer quinquenio, manteniendo los salarios su poder adquisitivo en el segundo. El incremento de poder adquisitivo equivale aproximadamente a 20 euros mensuales a precios de 2006; es decir, unos 240 euros por asalariado y año, en promedio. Por secciones de actividad CNAE, la evolución del salario real en la última década ha sido dispar. Las dos únicas secciones de actividad que reducen su poder adquisitivo (en ningún caso más allá del 5 por 100) representan tan sólo el 7,2 por 100 del empleo asalariado total en 2006 (7,8 por 100 en 1996) frente al restante 92,8 por 100 que incrementa su poder adquisitivo al menos un 5 por 100 (en algunos casos incluso más del 10 por 100). Puede resultar paradójico y sorprendente que con estas tasas de crecimiento se obtenga un incremento del poder adquisitivo promedio total de solamente el 1,22 por 100 en la última década. La explicación reside en la suma ponderada de los salarios por secciones, que permite obtener el salario promedio total.

3.2. El «efecto salario» y el «efecto empleo» en la evolución del salario promedio

Para poder analizar los efectos inducidos por las variaciones en el empleo y los salarios por secciones (w_i y L_i) sobre el salario promedio total ($\bar{w}$) es necesario, tal y como recoge la expresión [1], conocer los coeficientes de ponderación L_i/L . Sin embargo, esta información no se recoge en los resultados de la ETCL publicada por el INE, que proporciona directamente la estimación de coste laboral promedio total. En su defecto, estas ponderaciones se pueden obtener a partir de las cifras de empleo asalariado proporcionadas por la EPA. De este modo, cruzando los datos de coste laboral en la ETCL con el número de asalariados por sección en la EPA, es posible estudiar el impacto de las variaciones de w_i y L_i registradas entre 1996 y 2006 sobre el salario promedio total en el mismo período.

La evolución del empleo asalariado por secciones CNAE en los dos últimos lustros, así como los coeficientes de ponderación L_i/L , se recoge en el Cuadro 4. Además del notable incremento en el número total de asalariados (+35,4 por 100 entre 1996 y 2001, +24,7 por 100 entre 2001 y 2006), se constata que el empleo asalariado creció en todas las secciones de actividad excepto en las industrias extractivas. La disminución del empleo asalariado en las industrias extractivas corresponde al período 1996-2001, si bien el incremento del empleo en el lustro siguiente fue claramente insuficiente para retornar a las cifras de 1996 (-14,9 por 100 entre 1996 y 2006).

Cruzando los coeficientes de ponderación obtenidos a partir de la EPA (Cuadro 4) con el coste salarial real por secciones de actividad (Cuadro 3), se obtiene una aproximación al salario promedio total

que no difiere en esencia de la proporcionada por la ETCL. En efecto, la suma ponderada de los salarios por secciones arroja un resultado de 1.596,10 euros (año 1996), 1.638,16 (año 2001) y 1.643,69 (año 2006) frente a los 1.607,11, 1.621,85 y 1.626,74 euros estimados, respectivamente, a partir de la ETCL. La diferencia entre unas y otras estimaciones ronda el 1 por 100 en el peor de los casos. Este margen de error podría ser relevante si el objetivo fuese el de estimar precisamente el poder adquisitivo real. En nuestro caso, sin embargo, se trata de estudiar la evolución del poder adquisitivo, por lo que lo verdaderamente relevante son las tasas de variación de los salarios reales y no tanto los salarios reales propiamente dichos. A estos efectos, damos por buenas las estimaciones del coste salarial promedio total obtenidas a partir de la ETCL. No obstante, como hemos mencionado anteriormente, utilizamos la EPA con la finalidad de determinar la contribución del salario y el empleo de cada sección de actividad (w_i y L_i) al salario promedio total ($\bar{w}$).

A partir de los datos de los Cuadros 3 y 4, puede obtenerse el efecto de una variación del salario w_i sobre el salario promedio total con la siguiente expresión:

$$\bar{w}^t(L_i^0, w_i^t) = \frac{L_i^0 \bar{w}^0 - L_i^0 w_i^0 + L_i^0 w_i^t}{L_i^0} \quad [2]$$

donde los superíndices 0 y t hacen referencia, respectivamente, a los valores iniciales y finales de cada variable. En realidad, la expresión [2] corresponde al salario promedio total resultante de la variación del salario w_i entre los períodos 0 y t, suponiendo que no se produce ninguna otra variación de salario ni empleo en cualquier otro sector. Así por ejemplo, el incremento del salario real en la construcción entre 2001 y 2006 (Cuadro 3: $w_i^{2001} = 1.459,50$ frente a $w_i^{2006} = 1.505,07$) habría transfor-



COLABORACIONES

CUADRO 5
COEFICIENTES DE EMPLEO PARA EL AÑO 1996

Secciones CNAE	Empleo	Índice
C Industrias extractivas.....	74.375	1,2
D Industria manufacturera.....	2.070.275	32,3
E Producción de electricidad, gas y agua.....	92.675	1,4
F Construcción.....	921.425	14,4
G Comercio y reparaciones.....	1.304.175	20,3
H Hostelería.....	478.900	7,5
I Transporte, almacenamiento y comunicaciones.....	563.900	8,8
J Intermediación financiera.....	327.650	5,1
K Actividades inmobiliarias; ss empresariales.....	585.175	9,1
M Educación.....	—	—
N Actividades sanitarias y veterinarias; ss sociales.....	—	—
O Otras actividades sociales y ss a la comunidad.....	—	—
TOTAL.....	6.418.550	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECTL (INE) y el IPC (INE).

mado el salario promedio total desde los 1.638,16 euros de 2001 a 1.645,87 euros en 2006 si no se hubiese producido ninguna otra variación de salarios ni de empleo entre ambos años (Cuadro 6). De igual modo, es posible aislar el efecto de variaciones del empleo en una sección de actividad sobre el salario promedio total:

$$\bar{w}^t(L_i^t, w_i^0) = \frac{L^0 \bar{w}^0 - L_i^0 w_i^0 + L_i^t w_i^0}{L^0 - L_i^0 + L_i^t} \quad [3]$$

En fin, el efecto total de las variaciones en el empleo y en los salarios de cada sección de actividad se obtiene con la siguiente expresión:

$$\bar{w}^t(L_i^t, w_i^t) = \frac{L^0 \bar{w}^0 - L_i^0 w_i^0 + L_i^t w_i^t}{L^0 - L_i^0 + L_i^t} \quad [4]$$

Los resultados de aplicar las ecuaciones [2], [3] y [4] al caso español en los dos últimos lustros, y en la década en su conjunto, son los recogidos en el Cuadro 6.

Antes de interpretar los resultados, sin embargo, es necesario hacer una precisión metodológica. La ETCL publicada por el INE facilita estimaciones del coste salarial total de las secciones CNAE M (Educación), N (Actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales) y O (Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad; servicios personales)

desde el primer trimestre de 2000. A falta de la estimación de estas tres secciones de actividad para el período 1996-2000, hemos procedido del siguiente modo. Para calcular el salario promedio total de 1996, siempre en términos interanuales, hemos excluido las secciones M, N y O. Así, resulta una cifra total de asalariados de 6.418.550 (en lugar de los 8.136.575 que figuran en la Cuadro 4) y las ponderaciones L_i/L de las secciones C a K son, respectivamente, las que figuran en la Cuadro 4. Es fácil comprobar que la suma ponderada de los salarios por secciones arroja un poder adquisitivo promedio total en 2001 de 1.596,10 euros (a precios de 2006).

● Quinquenio 1996-2001

La contribución de las «industrias extractivas», la «hostelería», y las «actividades inmobiliarias y servicios empresariales» a la evolución del salario promedio total durante este lustro fue negativa. Las causas, sin embargo, son diferentes en cada caso. En el primero, además de una reducción del salario real, se produce una disminución en el número de asalariados que origina un impacto negativo adicional sobre el salario promedio total por cuanto esta sección de actividad presenta un sa-



COLABORACIONES

lario significativamente superior a la media. En el caso de la hostelería, el efecto negativo sobre el salario promedio total tiene su origen exclusivamente en el incremento del número de asalariados. Éste hubiera provocado, *ceteris paribus*, una caída del salario promedio total de aproximadamente 20 euros, mucho mayor que el efecto positivo del alza de los salarios del sector sobre el salario promedio total. Por último, en las actividades inmobiliarias y servicios empresariales, no sólo se reduce el salario sino que se incrementa notablemente el número de asalariados del sector, lo que amplifica el efecto negativo sobre el salario promedio total por cuanto a esta sección de actividad le corresponde un salario inferior a la media.

El efecto positivo asociado al incremento de los salarios en la construcción y en el comercio y las reparaciones resulta amortiguado, aunque prevalece, por el efecto negativo derivado del notable incremento del empleo en ambas secciones (con salarios inferiores al promedio total). Lo contrario sucede en las actividades relacionadas con el transporte y almacenamiento, en las que el incremento en el empleo genera un efecto positivo sobre el salario promedio total que prevalece sobre el ligero descenso de los salarios en el sector (pese a todo, superiores a la media).

El impacto de las demás secciones sobre el salario promedio total es positivo, tanto por el alza de los respectivos salarios como por los incrementos en el empleo.

Por último, la inclusión de las secciones CNAE M, N y O en la determinación del salario promedio total a partir del primer trimestre de 2002 tiene en conjunto un efecto negativo de cerca de 10 euros por asalariado y mes (el salario promedio total al final del quinquenio sería de 1.647,39 euros en lugar de 1.638,16). Esto se debe a que dos de las secciones seña-

ladas tienen salarios notablemente inferiores a la media.

● *Quinquenio 2001-2006*

Al igual que en el quinquenio anterior, la hostelería es el sector que contribuye más negativamente al crecimiento del salario promedio total en los cinco años posteriores a la entrada en circulación del euro (-24 euros mensuales por asalariado). El factor que explica este fenómeno no es tanto la caída del salario real en la hostelería como el incremento del empleo asalariado en un sector con una remuneración inferior al promedio total de la economía. Algo similar ocurre en el comercio y las reparaciones, aunque con impactos menos relevantes.

También contribuyen negativamente los siguientes sectores de actividad: los servicios a la comunidad y otros servicios personales (con un comportamiento negativo del salario real sectorial, ya de por sí inferior a la media, y un incremento del empleo); el transporte y las comunicaciones (cuyo salario real disminuye). Resulta llamativo el caso de la construcción, en el que la contribución positiva del salario sectorial se compensa con el efecto empleo negativo.

El resto de los sectores contribuye de manera positiva al crecimiento del salario promedio total. En el sector de actividades inmobiliarias y servicios empresariales, así como en la educación, la contribución final resulta positiva a pesar del efecto empleo negativo: en ambos sectores se incrementa el salario real (inferior al promedio total) y el empleo. En todos los demás sectores, empleo y salario contribuyen positivamente al incremento del salario promedio total, especialmente la industria manufacturera, la intermediación financiera y las actividades sanitarias y de servicios sociales.



COLABORACIONES

CUADRO 6
IMPACTOS SOBRE EL SALARIO PROMEDIO TOTAL

1996 - 2001 ($\bar{w}_{1996} = 1596,10$ euros)	Efecto w_i		Efecto L_i		Efecto total _i	
C Industrias extractivas	1.595,20	-0,90	1.595,13	-0,98	1.594,38	-1,73
D Industria manufacturera	1.619,91	23,81	1.605,95	9,85	1.633,97	37,87
E Producción de electricidad, gas y agua	1.597,75	1,65	1.596,54	0,44	1.598,23	2,13
F Construcción	1.608,54	12,44	1.577,57	-18,53	1.596,17	0,07
G Comercio y reparaciones	1.625,12	29,02	1.575,14	-20,96	1.611,33	15,23
H Hostelería	1.602,15	6,05	1.575,85	-20,25	1.584,52	-11,58
I Transporte y comunicaciones	1.595,90	-0,20	1.607,06	10,96	1.606,80	10,70
J Intermediación financiera	1.611,27	15,17	1.604,16	8,06	1.621,03	24,93
K Actividades inmobiliarias; ss empresariales	1.595,03	-1,07	1.587,19	-8,91	1.585,51	-10,59
Subtotal					1.647,39	51,29
M Educación					1.633,13	-14,27
N Actividades sanitarias, ss sociales					1.664,09	16,70
O Servicios a la comunidad; ss personales					1.634,10	-13,29
2001 - 2006 ($\bar{w}_{2001} = 1638,16$ euros)	Efecto w_i		Efecto L_i		Efecto total _i	
C Industrias extractivas	1.638,38	0,21	1.638,23	0,07	1.638,45	0,28
D Industria manufacturera	1.649,73	11,57	1.639,06	0,90	1.650,80	12,63
E Producción de electricidad, gas y agua	1.640,21	2,05	1.640,79	2,62	1.643,27	5,11
F Construcción	1.645,87	7,71	1.628,17	-10,00	1.637,99	-0,17
G Comercio y reparaciones	1.638,52	0,36	1.627,76	-10,41	1.628,18	-9,98
H Hostelería	1.636,30	-1,86	1.616,77	-21,40	1.614,06	-24,10
I Transporte y comunicaciones	1.630,00	-8,17	1.643,23	5,07	1.633,63	-4,54
J Intermediación financiera	1.639,52	1,35	1.649,48	11,32	1.651,06	12,89
K Actividades inmobiliarias; ss empresariales	1.649,99	11,82	1.627,53	-10,63	1.644,23	6,06
M Educación	1.646,39	8,22	1.634,72	-3,44	1.644,68	6,52
N Actividades sanitarias, ss sociales	1.641,67	3,50	1.644,96	6,80	1.649,60	11,44
O Servicios a la comunidad; ss personales	1.635,81	-2,36	1.634,20	-3,97	1.631,19	-6,98
1996 - 2006 ($\bar{w}_{2006} = 1643,69$ euros)	Efecto w_i		Efecto L_i		Efecto total _i	
C Industrias extractivas	1.595,55	-0,55	1.595,25	-0,85	1.594,78	-1,32
D Industria manufacturera	1.632,36	36,26	1.606,77	10,67	1.649,99	53,89
E Producción de electricidad, gas y agua	1.600,51	4,41	1.599,93	3,83	1.605,42	9,32
F Construcción	1.615,08	18,98	1.563,25	-32,85	1.598,89	2,79
G Comercio y reparaciones	1.625,50	29,39	1.557,23	-38,87	1.600,10	4,00
H Hostelería	1.600,42	4,32	1.546,66	-49,44	1.555,52	-40,58
I Transporte y comunicaciones	1.587,67	-8,43	1.614,57	18,47	1.601,46	5,36
J Intermediación financiera	1.612,94	16,84	1.617,13	21,03	1.638,89	42,79
K Actividades inmobiliarias; ss empresariales	1.604,84	8,74	1.577,63	-18,47	1.596,74	0,64
Subtotal					1.643,33	47,23
M Educación					1.636,90	-6,43
N Actividades sanitarias, ss sociales					1.665,60	22,27
O Servicios a la comunidad; ss personales					1.627,26	-16,08

Fuente: Elaboración propia a partir de la EPA y la ETCL (INE).

● **Década 1996-2006**

En el conjunto de la década, sólo un sector contribuye negativamente al salario promedio total: la hostelería. Teniendo en cuenta la evolución positiva del salario real en el sector, es forzoso concluir que el factor más relevante en el freno al salario promedio total ha sido el incremento del empleo en la hostelería (con efecto *ceteris paribus* de casi -50 euros mensuales por asalariado). También se observan efectos empleo similares en otros sectores, pero estos han sido com-

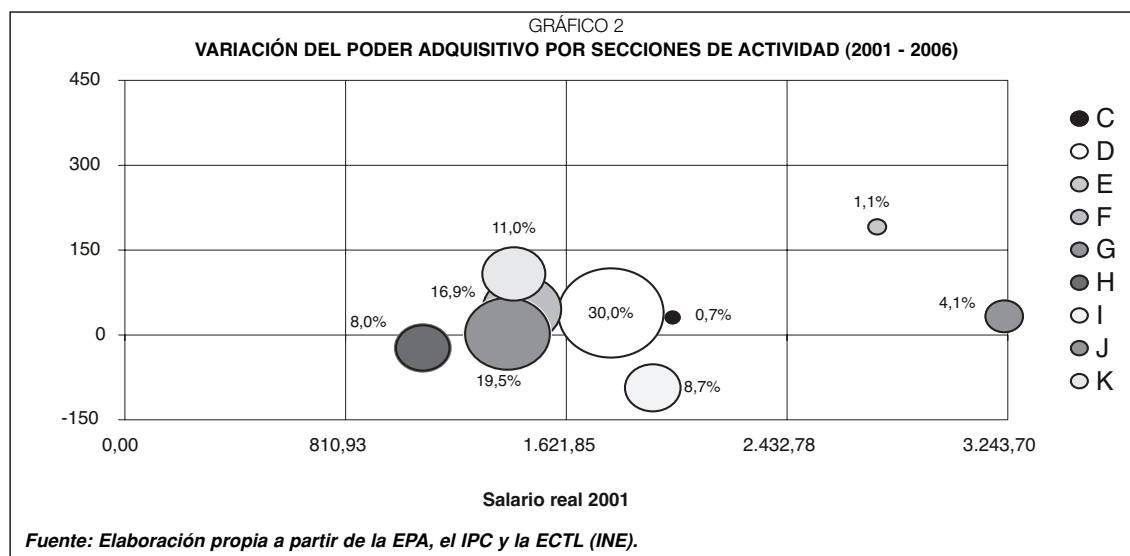
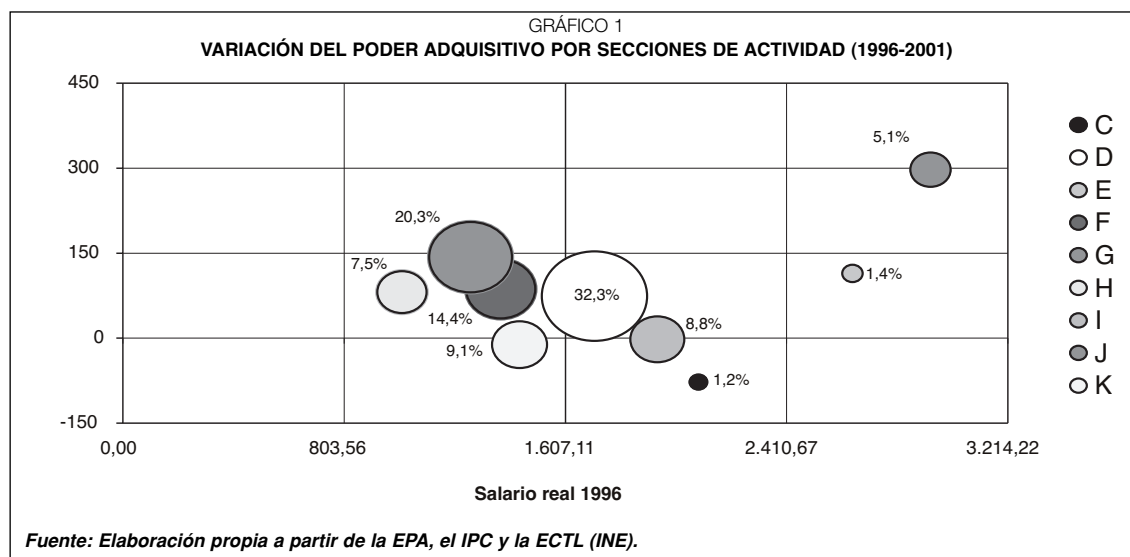
pensados en mayor o menor medida por los incrementos salariales (por ejemplo, la construcción, el comercio y las actividades inmobiliarias y servicios empresariales).

Los dos sectores que han permitido incrementar el salario promedio total más significativamente son la industria manufacturera y la intermediación financiera (con efecto *ceteris paribus*, respectivamente, de más de 53 y 42 euros mensuales por asalariado).

Por último, la inclusión de las secciones CNAE M, N y O en la determinación



COLABORACIONES



COLABORACIONES

del salario promedio total a partir del primer trimestre de 2002 apenas tiene efectos, en conjunto (el salario promedio total al final de la década sería de 1.643,33 euros en lugar de 1.643,69). No obstante, es preciso señalar que si dos de las secciones señaladas tienen salarios notablemente inferiores a la media la tercera tiene un salario superior al promedio total que permite compensar la contribución negativa de los sectores M y N.

Los Gráficos 1 y 2 confrontan el salario real con la mejora del poder adquisitivo en cada uno de los dos lustros estudiados y

para cada una de las secciones de actividad señaladas. En el lustro anterior a la entrada en circulación del euro, 1,22 millones de asalariados redujo su poder adquisitivo (sectores C, I y K), lo que representaba el 19,1 por 100 de los asalariados. En el lustro siguiente, este porcentaje fue del 16,7 por 100, afectando a 1,48 millones de asalariados (sectores H e I). Si se tiene en cuenta que los asalariados del sector G apenas sí mantuvieron su poder adquisitivo, entonces se concluye que en los cinco últimos años el 36,2 por 100 del total de asalariados no incrementó su

poder adquisitivo, lo que afecta a 3,22 millones de ocupados.

Muy significativa es la evolución de la ganancia de poder adquisitivo en cada uno de ambos lustros. Como ilustran los Gráficos 2 y 3, sólo las secciones de actividad C, E y K experimentan una ganancia de poder adquisitivo mayor en los cinco años posteriores a la entrada en circulación del euro que en el quinquenio precedente. Ambas secciones agrupan, en 2006, el 12,8 por 100 del empleo asalariado total. El resto de asalariados, bien incrementa menos su poder adquisitivo entre 2001 y 2006 (70,5 por 100 del empleo asalariado total; secciones D, F, G, J) bien reduce su poder adquisitivo (16,7 por 100 del empleo asalariado total; secciones H e I).

Las variaciones en el empleo y en los salarios de cada sección de actividad determinan la evolución del salario promedio total. Éste está sujeto a dos efectos: un «efecto salario», en sentido positivo a los incrementos salariales en cada sector, y un «efecto empleo» que depende de la relación existente entre el salario de cada sector y el salario promedio total. En efecto, si un sector con salario inferior al promedio incrementa el empleo, el salario promedio total se reduce. Y viceversa. También ocurre que si un sector con salario superior al promedio reduce el empleo, el salario promedio total se reduce. Y viceversa. A este respecto, el factor más relevante en el freno al salario promedio total en la última década ha sido el incremento del empleo en la hostelería (con efecto *ceteris paribus* de casi -50 euros mensuales por asalariado). Los dos sectores que han permitido incrementar el salario promedio total más significativamente son la industria manufacturera y la intermediación financiera (con efecto *ceteris paribus*, respectivamente, de más de 53 y 42 euros mensuales por asalariado).

Sólo los asalariados de las secciones de actividad C, E y K experimentan una ganancia de poder adquisitivo mayor en los cinco años posteriores a la entrada en circulación del euro que en el quinquenio precedente, lo que afecta al 12,8 por 100 del empleo asalariado total en 2006. El resto de asalariados, bien incrementa menos su poder adquisitivo entre 2001 y 2006 (70,5 por 100 del empleo asalariado total; secciones D, F, G, J) bien reduce su poder adquisitivo (16,7 por 100 del empleo asalariado total; secciones H e I).

3.3. El poder de consumo relativo

Un ejercicio ilustrativo de la evolución del poder adquisitivo consiste en confrontar el salario nominal de cada sección de actividad CNAE con la evolución de los precios de cada grupo COICOP. De esta manera es posible analizar en qué medida se ha encarecido cada grupo de bienes de consumo para según qué asalariado.

Sea $P = (1/P_0, 1/P_1, \dots, 1/P_j, \dots, 1/P_m)$ el vector columna de precios COICOP y $S = (S_0, S_1, \dots, S_j, \dots, S_n)$ el vector fila de salarios nominales por secciones CNAE (2). El producto $P \cdot S$ nos proporciona la matriz de poder adquisitivo, que toma la forma siguiente:

$$\begin{pmatrix} S_0/P_0 & S_1/P_0 & \dots & S_n/P_0 \\ S_0/P_1 & S_1/P_1 & \dots & S_n/P_1 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ S_0/P_m & S_1/P_m & \dots & S_n/P_m \end{pmatrix} \quad [5]$$

Los elementos de la primera columna (S_0/P_j con $j = 1, 2, \dots, m$) representan el poder adquisitivo del salario promedio total en el caso de que éste se destine íntegra-

(2) El subíndice 0 hace referencia a los valores promedio; así por ejemplo S_0/P_0 representa el poder adquisitivo promedio total.



COLABORACIONES

CUADRO 7
VARIACIÓN DEL PODER ADQUISITIVO 1996-2001
(En porcentajes)

COICOP \ CNAE	Total	C	D	E	F	G	H	I	J	K
General	0,92	-3,7	4,3	4,3	6,3	11,3	8,0	-0,1	10,1	-0,8
1	4,4	-0,4	7,9	8,0	10,0	15,2	11,7	3,4	14,0	2,6
2	-12,7	-16,7	-9,8	-9,8	-8,1	-3,7	-6,6	-13,6	-4,8	-14,2
3	2,5	-2,2	5,9	6,0	8,0	13,1	9,7	1,5	11,9	0,7
4	-0,9	-5,4	2,5	2,4	4,4	9,4	6,1	-1,9	8,2	-2,6
5	2,4	-2,3	5,8	5,8	7,9	12,9	9,6	1,3	11,7	0,6
6	1,2	-3,5	4,6	4,6	6,6	11,6	8,3	0,1	10,4	-0,5
7	1,5	-3,2	4,9	4,8	6,9	12,0	8,6	0,4	10,7	-0,3
8	16,5	11,2	20,5	20,4	22,8	28,5	24,7	15,3	27,1	14,6
9	0,3	-4,3	3,7	3,7	5,6	10,6	7,3	-0,7	9,4	-1,5
10	-8,5	-12,7	-5,4	-5,4	-3,6	1,0	-2,0	-9,4	-0,1	-10,1
11	-5,3	-9,7	-2,2	-2,1	-0,3	4,4	1,3	-6,3	3,3	-7,0
12	-3,1	-7,5	0,2	0,2	2,1	6,9	3,7	-4,0	5,8	-4,7

* Para los periodos 1996-2001 y 1996 -2006 se considera el total CNAE C a K.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ETCL y el IPC.



COLABORACIONES

mente al consumo del bien j . Los elementos de la primera fila (S_i/P_0 con $i = 1, 2, \dots, n$) representan el poder adquisitivo del salario de cada actividad para consumir la cesta de bienes representativa del IPC. Cualquier otro elemento S_i/P_j cuantifica el poder adquisitivo de los asalariados del sector i en el caso de que destinen su salario íntegramente al consumo del bien j . Las matrices de poder adquisitivo así calculadas para los años 1996, 2001 y 2006 se presentan en el Anexo. A partir de estas matrices calculamos las tasas de variación de los elementos S_i/P_j en cada quinquenio, que presentamos en las Cuadros 7 y 8.

En cada una de estos dos cuadros, los elementos de la primera columna cuantifican la variación del poder adquisitivo del salario promedio total en relación al consumo de bienes por grupos COICOP. Los elementos de la primera fila cuantifican la variación del poder adquisitivo del salario

de cada sección CNAE en relación a la cesta de bienes y servicios del IPC. Cualquier otro valor del tipo x_{ij} cuantifica la capacidad del salario j para adquirir el grupo de bienes i .

Tal y como recoge el Cuadro 7, la variación del poder adquisitivo del salario promedio en el lustro anterior a la puesta en circulación del euro fue apenas del 0,92 por 100. Los resultados por secciones de actividad han sido comentados en el apartado 3.2. En la primera columna de los Cuadros 7 y 8 podemos identificar los grupos COICOP que más se han encarecido, y los que menos, en relación al salario promedio total. En efecto, aunque el poder adquisitivo apenas haya variado en promedio, sí se observan ganancias y pérdidas significativas de poder de consumo según el grupo de bienes y servicios COICOP considerado. Así por ejemplo, durante el quinquenio 1996-2001 las comunicaciones se abarataron en promedio

CUADRO 8 VARIACIÓN DEL PODER ADQUISITIVO 2001-2006 (En porcentajes)													
COICOP \ CNAE	Total	C	D	E	F	G	H	I	J	K	M	N	O
General	0,30	1,5	2,2	6,9	3,1	0,1	-2,1	-4,8	1,0	7,5	5,8	2,1	-3,1
1	-3,4	-2,2	-1,6	2,9	-0,7	-3,6	-5,7	-8,4	-2,8	3,6	1,9	-1,6	-6,7
2	-3,9	-2,7	-2,1	2,4	-1,2	-4,0	-6,2	-8,8	-3,2	3,0	1,3	-2,2	-7,2
3	9,8	11,0	11,8	17,1	12,8	9,6	7,1	4,3	10,9	17,7	15,6	11,5	6,1
4	-3,6	-2,4	-1,8	2,7	-0,9	-3,8	-6,0	-8,5	-2,9	3,3	1,7	-1,9	-6,9
5	6,4	7,7	8,4	13,4	9,4	6,2	3,8	1,0	7,2	14,1	12,2	8,3	2,8
6	9,1	10,4	11,1	16,3	12,2	8,9	6,5	3,5	9,8	17,0	15,1	11,1	5,4
7	-2,8	-1,6	-1,0	3,7	0,0	-3,0	-5,1	-7,7	-2,1	4,2	2,6	-1,0	-6,1
8	30,0	31,6	32,4	38,5	33,6	29,7	26,8	23,3	30,8	39,3	37,1	32,3	25,5
9	13,1	14,5	15,2	20,5	16,3	12,9	10,4	7,3	13,8	21,3	19,3	15,2	9,3
10	-3,9	-2,8	-2,2	2,4	-1,2	-4,1	-6,3	-8,8	-3,3	3,0	1,3	-2,2	-7,2
11	-5,9	-4,8	-4,2	0,3	-3,3	-6,1	-8,2	-10,7	-5,2	0,9	-0,7	-4,2	-9,1
12	-0,7	0,5	1,1	5,8	2,1	-0,9	-3,1	-5,8	-0,1	6,4	4,7	1,1	-4,1

* Para los períodos 1996-2001 y 1996 -2006 se considera el total CNAE C a K.
Fuente: *Elaboración propia a partir de la ETCL y el IPC.*



COLABORACIONES

más de un 16 por 100 en términos reales, mientras que las bebidas alcohólicas y el tabaco se encarecieron casi un 13 por 100 y la enseñanza un 8,5 por 100. La lectura vertical de los Cuadros 7 y 8 permite comprobar que el poder adquisitivo de aquellos salarios que crecen por encima del salario promedio también crece por encima de la media en cualquiera de los grupos COICOP que se considere (y viceversa en el caso de los salarios inferiores al salario promedio total). La lectura horizontal de los Cuadros 7 y 8 permite identificar qué salarios tienen más (o menos) dificultad para adquirir un determinado grupo de bienes y servicios. Así por ejemplo, durante el quinquenio 1996-2001, la alimentación se abarató en términos reales un 4,4 por 100 en promedio, al tiempo que se encarecía ligeramente para los asalariados del sector C. Lo mismo ocurrió con los grupos COICOP 3, 5, 6, 7 y 9. Aunque los bienes y servicios de los

grupos COICOP 10, 11 y 12 se encarecieron significativamente en relación al salario promedio, éstos se abarataron en términos reales para los asalariados de los sectores G y J.

Durante el quinquenio 2001-2006 las comunicaciones se abarataron para el asalariado promedio un 30 por 100 en términos reales, el ocio y la cultura más del 13 por 100 y el vestido y el calzado casi un 10 por 100. Por el contrario, hoteles, cafés y restaurantes se encarecieron en términos reales casi un 6 por 100, mientras que la alimentación, las bebidas, el tabaco, los gastos relacionados con la vivienda, y la enseñanza se encarecieron cerca de un 4 por 100. De la comparación entre los Cuadros 7 y 8 resulta destacable que, mientras en el lustro anterior a la entrada en circulación del euro los productos que se encarecen significativamente son cuatro (grupos COICOP 2, 10, 11 y 12), en el lustro posterior son seis (grupos COICOP 1,

2, 4, 7, 10 y 11). Además, los dos grupos que se incorporan entre los últimos son la alimentación (-3,4 por 100) y el transporte (-2,8 por 100), especialmente influyentes en la percepción social de pérdida de poder adquisitivo, por su calidad de bienes y servicios de primera necesidad. Aunque el coste real de estos seis grupos se incrementa en promedio, de la lectura horizontal del Cuadro 8 se deduce que éste se abarata para los asalariados de los sectores E, K y M.

Aunque el poder adquisitivo apenas haya variado en promedio, se observan variaciones significativas de poder de consumo según el grupo de bienes y servicios considerado. En concreto, el poder adquisitivo de aquellos salarios que crecen por encima del salario promedio también crece por encima de la media (y viceversa en el caso de los salarios inferiores al salario promedio total).

Durante el quinquenio anterior a la entrada en circulación del euro la alimentación se abarató en términos reales un 4,4 por 100 en promedio. En el lustro posterior, los productos que se encarecen significativamente son más (pasan de 4 a 6 grupos COICOP), incorporándose a los del lustro anterior la alimentación, que se encareció en términos reales un 3,4, y el transporte (2,8 por 100). Aunque el coste real de estos seis grupos se incrementa en promedio, éste se abarata para los asalariados de los sectores E, K y M.

4. Actualización de rentas

Si la conclusión que avanzamos hasta el momento es cierta (a saber, que el poder adquisitivo real del salario promedio ha permanecido prácticamente constante durante el último lustro), ¿a qué se debe entonces la percepción generalizada de que «con el euro la vida es más cara»?

Sin pretender que la siguiente sea una explicación excluyente, sí ocurre a menudo que la evolución del poder adquisitivo se analiza incorrectamente.

Puesto que el objetivo es analizar la evolución del poder adquisitivo de los trabajadores asalariados en la economía española durante el último lustro, la comparación pertinente consiste en confrontar el salario real interanual en el último trimestre de 2006 con el salario real interanual en el mismo período de 2001. De esta confrontación se deduce que el salario real, en promedio para todas las secciones CNAE-1993, se ha incrementado en apenas 4,89 euros por trabajador (1.626,74-1.621,85 —Cuadro 3—). Este ligero incremento no es compartido por todas las secciones de actividad, y oscila entre los casi 191 euros de ganancia que corresponde a los asalariados de la producción y distribución de electricidad, gas y agua (2.955,49-2.764,51 —Cuadro 3—), y los casi 94 euros de pérdida de poder adquisitivo real del transporte, almacenamiento y comunicaciones (1.845,63-1.939,34 —Cuadro 3—).

Ahora bien, ocurre a menudo que la evolución del poder adquisitivo se analiza incorrectamente. En particular, existe cierta tendencia a identificar el poder adquisitivo del que se disfrutaba a 31 de diciembre de 2001 con el resultante de convertir el salario corriente a pesetas utilizando el tipo de cambio irrevocable euro/peseta (3). Lo que se está calculando de este modo es, en realidad, el poder del que se disfrutaría si los salarios fuesen los presentes pero los precios los últimos registrados con anterioridad a la puesta en circulación del euro. La hipótesis que subyace bajo este razonamiento es que los precios no habrían crecido durante los últimos cinco años si se hubiesen expre-



COLABORACIONES

(3) El tipo de conversión irrevocable se fijó el 01/01/1999 en 1 euro = 166,386 pesetas.

sado en pesetas. Evidentemente, esta hipótesis no se verifica.

Por cada 166,386 pesetas compradas el 31 de diciembre de 2001 se abonó un euro. De acuerdo con la inflación registrada por el IPC durante el último lustro (Cuadro 2), a finales de 2006 esas mismas 166,386 pesetas nos habrían costado 1,172 euros. Es decir, que cinco años después de la entrada en circulación del euro, éste ya no valía 166,386 pesetas sino 141,968 (4). No olvidemos que en caso de que la peseta hubiera seguido existiendo y hubiera sufrido el mismo proceso inflacionario que el euro, el 31 de diciembre de 2006 se habrían necesitado 195,004 pesetas para comprar lo que cinco años antes costaba 166,386 (5). Por lo tanto, por cada euro satisfecho en una compra a finales de 2006 no se estaban pagando 166,386 pesetas sino 141,968; o, dicho de otro modo, si no existiese el euro se pagarían 166,386 pesetas por algo que costaba 141,968 el 31 de diciembre de 2001.

La comparación de rentas atendiendo al tipo de cambio irrevocable entre el euro y la peseta origina un error de medición creciente con el paso del tiempo. Cuanto más nos alejamos de la fecha de puesta en circulación del euro mayor es la inflación acumulada y, por lo tanto, mayor es la sensación ficticia de pérdida de poder adquisitivo.

5. Precios, salarios y excedente bruto de explotación (EBE)/rentas mixtas

El marco *input-output* resulta de gran utilidad para el cálculo de elasticidades y para la simulación de impactos exógenos sobre la demanda o sobre el coste de los

factores productivos. En lo que nos ocupa, el modelo clásico de precios (Muñoz Ciudad, 2002) permite conocer cómo afecta a los precios finales la modificación de algún componente del valor añadido (salarios, beneficios, impuestos) y, en particular, estudiar la relación entre inflación y salarios dada una determinada estructura económica.

Para simular los efectos sobre los precios de una modificación en los salarios se requiere la utilización de coeficientes directos del tipo $w_i = W_i / X_i$, donde W_i es la remuneración de asalariados y X_i la producción a precios básicos de la rama i . Estos coeficientes representan, por lo tanto, el coste laboral por unidad de producto en cada rama. La ecuación básica en el modelo de precios es la siguiente (Muñoz Ciudad, 2002):

$$P = (I - A')^{-1} \times V \quad [6]$$

donde P es el vector columna de los precios unitarios de cada rama, I es la matriz identidad, A' es la transpuesta de la matriz de coeficientes técnicos de la economía y V es la matriz de los coeficientes directos de valor añadido, compuesta por los vectores columna «Remuneración de asalariados» ($w_i = W_i / X_i$), «EBE/Rentas mixtas» ($b_i = B_i / X_i$) y «Otros impuestos netos sobre la producción» ($s_i = S_i / X_i$). El efecto sobre los precios de un incremento α (en tanto por uno) de la remuneración de asalariados verifica el siguiente par de ecuaciones:

$$P_0 = (I - A')^{-1} \times (w + b + s) \quad [7]$$

$$P_\alpha = (I - A')^{-1} \times (w(1 + \alpha) + b + s) \quad [8]$$

de donde la variación de los precios unitarios asociada al incremento α se obtiene por medio de la tasa $(P_\alpha - P_0) / P_0$. Si lo que se pretende es cuantificar los efectos del incremento α sobre alguna de las restantes variables del valor añadido (por

(4) $166,386 / 1,172 = 141,968$

(5) $166,386 \times 1,172 = 195,004$



COLABORACIONES

ejemplo, los beneficios) permaneciendo los precios constantes, entonces la ecuación básica del modelo de precios [6] se transforma en la siguiente:

$$b_{\alpha} = (I-A') \times P_0 - (w(1+\alpha) + s) \quad [9]$$

donde b_{α} es el vector columna de los coeficientes directos del EBE/Rentas mixtas tras el incremento de la remuneración de asalariados. Sea X el vector fila de la producción a precios básicos de cada rama. El valor del EBE/Rentas mixtas propiamente dicho se corresponde con la expresión $B_{\alpha} = X \times b_{\alpha}$, y por lo tanto la variación del EBE/Rentas mixtas asociada al incremento α se obtiene por medio de la tasa $(B_{\alpha} - B_0)/B_0$.

El marco *input-output* permite calcular la elasticidad de los precios respecto a la remuneración de los asalariados. En efecto, aplicando las ecuaciones [7] y [8] a la Tabla Simétrica 2000 de la economía española (INE, Contabilidad Nacional de España, Marco *Input-Output*) se obtiene que, ante un incremento de la remuneración de asalariados del 1 por 100, el incremento teórico de los precios finales en la economía española se sitúa entorno al 0,55 por 100. Por otra parte, la elasticidad de los beneficios (EBE/Rentas mixtas) frente a un incremento porcentual de los precios toma el valor 2,2.

Además, es posible aplicar el modelo de precios a las variaciones de los coeficientes directos w_i , b_i y s_i registradas en la economía española durante la última década. Entre 1996 y 2006 el peso de la remuneración de asalariados sobre el PIB cayó casi un 5 por 100 (INE, Contabilidad Nacional), lo que tendría que haber originado teóricamente una caída de precios próxima al 2,7 por 100 (ecuaciones 7 y 8). Este resultado no se corresponde en absoluto con la realidad del periodo, sin duda porque se trata de una relación *ceteris paribus*: esto es lo que habría sucedido si los

impuestos y el EBE/Rentas mixtas hubiesen permanecido constantes. Por el contrario, si son los precios los que se mantienen constantes, la caída del ratio W/X habría generado un incremento del EBE/Rentas mixtas por unidad de producto por encima del 7 por 100 (ecuaciones 7 y 9), lo que se corresponde con una variación teórica de dicho agregado del 6 por 100. Tampoco este escenario parece corresponderse con la realidad del periodo. Si mencionamos ambos resultados es porque tienen el interés de mostrar los efectos de una disminución de la remuneración de asalariados según que ésta se traslade o no a los precios finales (con sus consiguientes efectos sobre los beneficios).

Más acorde con el objetivo del presente trabajo es el siguiente escenario, en el que se simula el efecto combinado de la variación de la remuneración de asalariados (α) con el incremento de precios (β) registrados en la última década:

$$b_{\alpha,\beta} = (I-A') \times P_0 (1+\beta) - (w(1+\alpha) + s) \quad [10]$$

De acuerdo con las cifras registradas (INE, Contabilidad Nacional), entre 1996 y 2006 el deflactor del PIB se incrementó un 44,2 por 100 (6). Aplicando la ecuación [10] a la Tabla Simétrica 2000 de la economía española (INE, Contabilidad Nacional de España, Marco *Input-Output*) se obtiene, para $\alpha = 0,050$ y $\beta = 0,442$, un incremento del EBE/Rentas mixtas por unidad de producto próximo al 115 por 100, lo que se corresponde con una variación de dicho agregado del 104 por 100 aproximadamente. Ahora bien, un incremento de los precios tal como el registrado en la última década ($\beta = 0,442$) que no hubiese sido acompañado por reducción alguna de la remuneración de asalariados ($\alpha = 0$), habría tenido por efecto un incremento del EBE/Rentas mixtas por unidad de produc-



COLABORACIONES

(6) No ha de confundirse el incremento del deflactor del PIB con el del IPC del periodo (+33,1 por 100).

CUADRO 9
HIPOTECA VIVIENDA: VALOR MEDIO ANUAL

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Índice (base 2006).....	31,7	33,8	36,2	39,9	44,1	49,4	54,0	61,0	69,3	78,5	88,8	100,0
Tasa de variación (porcentaje).....	-	6,7	7,1	10,2	10,5	11,9	9,4	12,9	13,6	13,3	13,1	12,6

Fuente: Elaboración propia a partir de la Estadística de Hipotecas (INE).

CUADRO 10
PODER DE CONSUMO Y PODER DE INVERSIÓN
(euros de 2006)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Poder teórico de consumo*	19.136	19.447	19.586	19.488	19.169	19.338	19.289	19.493	19.378	19.199	19.364
Poder teórico de inversión**	42.516	41.061	38.109	35.262	32.241	30.480	28.029	25.622	23.239	21.077	19.364

* Poder teórico de consumo = Salario anual / IPC x 100

** Poder teórico de inversión = Salario anual / Índice valor medio hipoteca vivienda x 100

Fuente: Elaboración propia a partir de la ETCL, el IPC y la Estadística de Hipotecas (INE).

to próximo al 108 por 100, lo que se corresponde con una variación de dicho agregado del 98 por 100 aproximadamente. Las cifras de contabilidad nacional son concluyentes a este respecto, pues recogen una variación del EBE/Rentas mixtas entre 1996 y 2006 del 106 por 100.

De acuerdo con el marco *input-output*, la elasticidad salarial de los precios en la economía española es inferior a 1, mientras que la elasticidad de los beneficios con respecto al precio es mayor que 2.

El peso relativo de la remuneración de asalariados sobre el PIB se ha reducido un 5 por 100 en la última década. A impuestos constantes, el incremento de los precios registrado durante el mismo periodo habría generado un incremento teórico de los beneficios del 104 por 100 (el crecimiento realmente registrado es del 106 por 100). Si el peso relativo de la remuneración de asalariados no hubiese disminuido, los beneficios habrían crecido tan sólo un 98 por 100.

6. Poder de consumo y poder de inversión

El poder adquisitivo, tal y como lo hemos considerado hasta el momento, tiene

en cuenta exclusivamente la capacidad de los salarios para adquirir bienes de consumo. Ahora bien, una parte relevante del gasto de los asalariados se destina a bienes de inversión, en particular a préstamos hipotecarios para la compra de vivienda. Este último gasto no está recogido en el IPC, por lo que todo cuanto hemos presentado hasta el momento se refiere en realidad al *poder de consumo* y no al *poder adquisitivo total*, que ha de tener en cuenta también la capacidad de los salarios para financiar la compra de vivienda.

La evolución del valor medio anual de las hipotecas constituidas sobre viviendas entre 1996 y 2006 es la que se recoge en el Cuadro 9. A partir de este índice de precios es posible construir un sencillo indicador del *poder teórico de inversión en vivienda* de los salarios. En el hipotético caso de que el asalariado medio dedicase la totalidad de sus ingresos a financiar la compra de vivienda, su poder adquisitivo sería el que recoge el Cuadro 10. El mismo cuadro recoge el caso alternativo, en el que el asalariado medio dedica la totalidad de su renta a bienes de consumo. La diferencia entre el poder teórico de inversión y el poder teórico de consumo consiste en



COLABORACIONES

que mientras en el primer caso el salario nominal (Cuadro 1) se actualiza con el índice de precios en el Cuadro 9, en el segundo caso se hace con el IPC (Cuadro 2). El resultado es el que recoge el Cuadro 10.

Estos dos índices, poder teórico de consumo y poder teórico de inversión, resultan útiles para confrontar la capacidad de los salarios para adquirir bienes de consumo o bienes de inversión. Así, mientras los salarios han crecido en la última década un 34,7 por 100 (Cuadro 1) y los precios de los bienes de consumo un 33,1 por 100 (Cuadro 2), el precio de la hipoteca media constituida sobre vivienda casi se ha triplicado en el mismo período (incremento del 195,8 por 100). No es sorprendente, por lo tanto, que el poder teórico de inversión del asalariado medio haya disminuido de modo espectacular en la última década.

De acuerdo con lo expuesto hasta el momento, el poder adquisitivo total (PA) se corresponde con la suma ponderada del poder teórico de inversión (PTI) y el poder teórico de consumo (PTC): $PA_t = \alpha_t PTI_t + (1-\alpha_t) PTC_t$, donde α_t representa la proporción del salario promedio nominal que se destina a préstamos hipotecarios para la compra de vivienda en el año t o, dicho de otro modo, la carga financiera del salario promedio anual. Así, llamamos *poder efectivo de inversión* al primer elemento de la suma ponderada, $\alpha_t PTI_t$, y *poder efectivo de consumo* al segundo elemento $(1-\alpha_t) PTC_t$.

Aunque no disponemos de estadísticas oficiales sobre la carga financiera (en hipotecas sobre vivienda) de los salarios en la última década, sí se tienen algunos indicadores relevantes. El Banco de España, en su Boletín Mensual de diciembre 2005, estima a partir del Panel de Hogares de la Comunidad Europea que «la media de las cargas financieras fluctuaron (sic.) en torno al 23 por 100 en el

período comprendido entre 1996 y 2001, lo que implica una carga considerablemente más elevada para los hogares que tienen que hacer frente al pago de obligaciones hipotecarias que la que sugieren los datos macroeconómicos. Sin embargo, como existe la posibilidad de que la distribución de las ratios de carga financiera individuales esté sesgada, la mediana puede ofrecer una imagen más adecuada de la carga financiera «típica» de los hogares de la muestra. La mediana era, por lo general, más baja que la media, situándose en niveles ligeramente por encima del 20 por 100, lo que supone un cierto sesgo en la distribución hacia ratios de carga financiera más elevadas.» (Banco de España, 2005; p.50). Con esta referencia, parece razonable considerar que la carga financiera de los salarios en el año 2006 se situó en una cifra no inferior al 20 por 100, cuando no mucho mayor.

Dada la carga financiera en el año t_1 es posible obtener la carga financiera necesaria para mantener el mismo poder efectivo de inversión en un año $t_2 \neq t_1$:

$$\alpha_{t_2} PTI_{t_2} = \alpha_{t_1} PTI_{t_1} \Rightarrow \alpha_{t_2} = \frac{\alpha_{t_1} PTI_{t_1}}{PTI_{t_2}} \quad [11]$$

Dicho de otro modo, la carga financiera final que mantiene constante el poder efectivo de inversión inicial se corresponde con el cociente entre el poder efectivo de inversión inicial y el poder teórico de inversión final. Esta relación nos permite afirmar, por ejemplo, que dado el poder teórico de inversión en 2005 y 2006 (Cuadro 10) y considerando una carga financiera $\alpha_{2006} = 23$ por 100, habría bastado con una carga financiera $\alpha_{2005} = 21$ por 100 para mantener el mismo poder efectivo de inversión en ambos años. De este modo, resulta un poder adquisitivo total en 2005 de 19.596 euros frente a los 19.364 euros en 2006, lo que supone una



COLABORACIONES

CUADRO 11 PODER ADQUISITIVO TOTAL índice (2006 = 100)											
α_{2006}	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0,20	109,8	111,0	110,9	109,6	107,1	107,2	105,8	105,4	103,4	100,9	100,0
0,23	111,5	112,5	112,3	110,9	108,3	108,3	106,8	106,2	103,9	101,2	100,0
0,26	113,1	114,1	113,8	112,3	109,5	109,4	107,7	106,9	104,4	101,5	100,0
0,29	114,8	115,7	115,2	113,6	110,7	110,5	108,7	107,6	104,9	101,7	100,0
0,32	116,4	117,3	116,7	115,0	112,0	111,6	109,6	108,3	105,4	102,0	100,0
0,35	118,1	118,9	118,2	116,3	113,2	112,7	110,5	109,0	105,9	102,3	100,0
0,38	119,7	120,4	119,6	117,6	114,4	113,8	111,5	109,8	106,4	102,5	100,0
0,41	121,4	122,0	121,1	119,0	115,6	114,9	112,4	110,5	106,9	102,8	100,0
0,44	123,0	123,6	122,5	120,3	116,8	115,9	113,3	111,2	107,4	103,1	100,0
0,47	124,7	125,2	124,0	121,7	118,0	117,0	114,3	111,9	107,9	103,3	100,0
0,50	126,3	126,7	125,5	123,0	119,3	118,1	115,2	112,6	108,4	103,6	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la ETCL, el IPC y la Estadística de Hipotecas (INE).

variación del -1,18 por 100 entre ambos años.

A partir de la ecuación [5], el Cuadro 11 recoge la evolución del *poder adquisitivo total* de los salarios en función de la carga financiera presente en hipotecas sobre vivienda, suponiendo que ésta oscila entre el 20 por 100 y el 50 por 100: $0,2 \leq \alpha_{2006} \leq 0,5$. Se observa una pérdida de poder adquisitivo total que oscila entre el 8,9 por 100 (si $\alpha_{2006} = 0,20$, el índice decrece de 109,8 a 100) y el 20,8 por 100 (si $\alpha_{2006} = 0,50$, el índice decrece de 115,2 a 100).

Aunque el poder de consumo efectivo no ha disminuido, en promedio, en la última década (+1,2 por 100), el poder adquisitivo total sí lo ha hecho significativamente (entre 9 y 20 puntos). Esto es achacable a la disminución del poder teórico de inversión y, en concreto, al incremento del valor medio anual de las hipotecas constituidas sobre viviendas entre 1996 y 2006.

6. Conclusiones

La evolución del poder adquisitivo de los asalariados de la economía española en la última década y, en particular, en el lustro posterior a la entrada en circulación del euro requiere tener en cuenta que la actualización de rentas atendiendo al tipo de cambio irrevocable entre el euro y la pe-

seta origina un error de medición creciente con el paso del tiempo. Cuanto más nos alejamos de la fecha de puesta en circulación del euro mayor es la inflación acumulada y, por lo tanto, mayor es la sensación ficticia de pérdida de poder adquisitivo.

Hecha esta precisión, se puede afirmar que el incremento nominal de los salarios en la economía española ha sido, en promedio, significativamente mayor en los últimos cinco años que en el lustro anterior a la entrada en circulación del euro. Los salarios han crecido en todas las secciones de actividad CNAE, si bien las diferencias salariales entre secciones se han intensificado (especialmente en los últimos cinco años). Durante esta década, el precio de la cesta de bienes y servicios representativa del consumo medio de la población española se ha incrementado en menor proporción que el salario promedio (33,1 por 100 frente al 34,7 por 100).

Análisis del poder de consumo por secciones de actividad. Este incremento del poder de consumo (+1.22 por 100) equivale aproximadamente a 20 euros mensuales a precios de 2006; es decir, unos 240 euros por asalariado y año, en promedio; y se concentra mayormente en el quinquenio anterior a la puesta en circulación del euro. Por secciones de actividad CNAE, la evolución del salario real en la última década ha sido dispar. Las dos úni-



COLABORACIONES

cas secciones de actividad que reducen su poder de consumo (en ningún caso más allá del 5 por 100) representan tan sólo el 7,2 por 100 del empleo asalariado total en 2006 (7,8 por 100 en 1996) frente al restante 92,8 por 100 que incrementa su poder de consumo al menos un 5 por 100 (en algunos casos incluso más del 10 por 100). Puede resultar sorprendente que con estas cifras se obtenga un incremento del poder de consumo promedio total de solamente el 1,22 por 100. La explicación reside en la suma ponderada de los salarios por secciones que permite obtener el salario promedio total.

El salario promedio total está sujeto a dos efectos: un «efecto salario», en sentido positivo a los incrementos salariales en cada sector, y un «efecto empleo» que depende de la relación existente entre el salario de cada sector y el salario promedio total. Si se incrementa el empleo en un sector con salario inferior al promedio, el salario promedio total se reduce (y viceversa). También ocurre que si se reduce el empleo en un sector con salario superior al promedio, el salario promedio total se reduce (y viceversa). A este respecto, el factor que ha contribuido más negativamente al crecimiento del salario promedio total ha sido el incremento del empleo en la hostelería (CNAE H) en la última década, con efecto *ceteris paribus* de casi -50 euros mensuales por asalariado. Los dos sectores que más han contribuido a incrementar el salario promedio han sido la industria manufacturera y la intermediación financiera (CNAE D y J), con efecto *ceteris paribus* de más de 53 y 42 euros mensuales por asalariado, respectivamente.

El poder de consumo de los salarios que crecen por encima del salario promedio también crece por encima de la media (y viceversa en el caso de los salarios inferiores al salario promedio total). Por secciones de actividad, sólo los asalaria-

dos de las industrias extractivas, el sector energético, y las actividades inmobiliarias y servicios empresariales (CNAE C, E y K) experimentan una ganancia de poder de consumo mayor en los cinco años posteriores a la entrada en circulación del euro que en el lustro precedente, lo que afecta al 12,8 por 100 del empleo asalariado total en 2006. El resto de asalariados, bien incrementa menos su poder de consumo entre 2001 y 2006 (70,5 por 100 del empleo asalariado total; CNAE D, F, G, J) bien lo reduce (16,7 por 100 del empleo asalariado total; CNAE H e I).

Análisis del poder de consumo por productos. Por productos COICOP, destaca el comportamiento de la alimentación, que si bien se abarató en términos reales un 4,4 por 100 durante los cinco años anteriores a la entrada en circulación del euro se encareció en términos reales un 3,4 por 100 durante el lustro posterior. Entre 2001 y 2006 los productos que se encarecen significativamente son más que entre 1996 y 2001 (pasando de 4 a 6 grupos COICOP), entre los cuales la alimentación (3,4 por 100) y el transporte (2,8 por 100).

Desequilibrio en la distribución de rentas. El peso relativo de la remuneración de asalariados sobre el PIB se ha reducido un 5 por 100 en la última década. Dado el crecimiento de los precios, si el peso relativo de la remuneración de asalariados sobre el PIB no hubiese disminuido entonces los beneficios tendrían que haber crecido un 98 por 100 cuando en realidad lo han hecho un 106 por 100.

Poder adquisitivo. Aunque el poder de consumo ha crecido un 1,2 por 100 en la última década el poder adquisitivo total se ha reducido significativamente, entre 9 y 20 puntos. Esto es achacable a la disminución del poder teórico de inversión y, en concreto, al incremento del valor medio anual de las hipotecas constituidas sobre viviendas entre 1996 y 2006.



COLABORACIONES

Bibliografía

- | | |
|--|---|
| <p>[1] BANCO DE ESPAÑA (2005) Boletín Mensual de Diciembre, www.bde.es</p> <p>[2] DOCE, Tratado de la Comunidad Europea (versión consolidada), 24/12/2002, http://europa.eu.int/eur-lex/lex/es/treaties/dat/12002E/pdf/12002E_ES.pdf</p> <p>[3] INE, Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93), www.ine.es</p> <p>[4] INE, Contabilidad Nacional de España,</p> | <p>Marco Input-Output: Tabla Simétrica 2000, http://www.ine.es</p> <p>[5] INE, Encuesta de Población Activa (EPA), www.ine.es</p> <p>[6] INE, Encuesta Trimestral de Coste Laboral (ETCL), www.ine.es</p> <p>[7] INE, Estadística de Hipotecas, ww.ine.es</p> <p>[8] INE, Índice de Precios de Consumo (IPC) y grupos COICOP, www.ine.es</p> <p>[9] MUÑOZ CIDAD, CÁNDIDO (2002) «Las cuentas de la nación», <i>Civitas</i>.</p> |
|--|---|



COLABORACIONES

Anexo

MATRIZ DE PODER ADQUISITIVO 1996 (Euros al mes)												
Total CK	C	D	E	F	G	H	I	J	K	M	N	O
1.607,11	2.090,90	1.712,77	2.650,39	1.372,84	1.263,47	1.013,91	1.941,59	2.933,74	1.440,92	0,00	0,00	0,00
1.614,97	2.101,00	1.721,21	2.662,86	1.379,59	1.269,71	1.018,96	1.950,96	2.947,62	1.447,88	0,00	0,00	0,00
1.939,99	2.524,24	2.067,27	3.201,81	1.657,14	1.524,98	1.223,52	2.344,15	3.543,20	1.739,70	0,00	0,00	0,00
1.531,57	1.992,75	1.632,26	2.525,78	1.308,31	1.204,05	966,24	1.850,36	2.795,74	1.373,24	0,00	0,00	0,00
1.696,96	2.208,05	1.808,43	2.799,33	1.449,54	1.334,00	1.070,46	2.050,36	3.098,51	1.521,64	0,00	0,00	0,00
1.496,88	1.947,50	1.595,28	2.468,75	1.278,66	1.176,81	944,36	1.808,47	2.732,82	1.342,10	0,00	0,00	0,00
1.468,00	1.909,89	1.564,50	2.421,15	1.254,01	1.154,11	926,13	1.773,55	2.679,96	1.316,20	0,00	0,00	0,00
1.607,65	2.091,70	1.713,29	2.651,81	1.373,26	1.263,86	1.014,18	1.942,39	2.935,40	1.441,48	0,00	0,00	0,00
1.059,41	1.378,21	1.129,15	1.746,40	905,05	832,95	668,48	1.279,70	1.932,96	949,76	0,00	0,00	0,00
1.416,02	1.842,08	1.509,07	2.335,74	1.209,57	1.113,28	893,31	1.710,75	2.585,57	1.269,54	0,00	0,00	0,00
1.884,67	2.452,79	2.008,40	3.109,33	1.609,86	1.481,40	1.188,77	2.277,36	3.441,28	1.690,18	0,00	0,00	0,00
1.830,33	2.381,26	1.950,67	3.018,57	1.563,54	1.438,97	1.154,73	2.211,23	3.341,12	1.641,05	0,00	0,00	0,00
1.689,66	2.198,22	1.800,83	2.785,79	1.443,42	1.328,42	1.066,10	2.041,14	3.083,51	1.514,85	0,00	0,00	0,00

Fuente: Elaboración propia a partir del IPC y la ETCL (INE).

MATRIZ DE PODER ADQUISITIVO 2001 (Euros al mes)												
Total CO	C	D	E	F	G	H	I	J	K	M	N	O
1.621,85	2.013,06	1.786,58	2.764,51	1.459,50	1.406,31	1.095,05	1.939,34	3.230,84	1.429,15	1.484,09	1.849,63	1.390,66
1.686,46	2.093,38	1.857,67	2.875,50	1.517,58	1.462,23	1.138,49	2.016,99	3.360,54	1.485,99	1.543,23	1.923,32	1.445,99
1.693,04	2.101,91	1.864,93	2.886,89	1.523,50	1.467,88	1.143,04	2.024,66	3.373,41	1.491,95	1.549,48	1.930,73	1.451,66
1.569,87	1.948,81	1.729,30	2.676,20	1.412,67	1.361,20	1.059,98	1.877,20	3.127,47	1.383,43	1.436,62	1.790,24	1.346,08
1.682,34	2.088,15	1.853,22	2.867,46	1.513,90	1.458,80	1.135,93	2.011,64	3.351,26	1.482,48	1.539,39	1.918,55	1.442,52
1.532,44	1.902,14	1.688,10	2.612,11	1.379,05	1.328,77	1.034,71	1.832,35	3.052,60	1.350,40	1.402,34	1.747,67	1.314,01
1.485,49	1.843,89	1.636,39	2.532,03	1.336,82	1.288,05	1.003,04	1.776,13	2.958,90	1.309,05	1.359,43	1.694,14	1.273,78
1.631,52	2.024,75	1.797,35	2.779,40	1.468,20	1.414,95	1.101,86	1.950,42	3.248,74	1.437,78	1.492,68	1.860,55	1.399,03
1.234,54	1.532,19	1.360,07	2.103,28	1.111,17	1.070,53	833,84	1.475,44	2.457,47	1.088,03	1.129,94	1.408,14	1.058,76
1.420,02	1.762,19	1.564,17	2.421,02	1.277,91	1.231,22	958,49	1.698,40	2.829,57	1.251,03	1.299,30	1.619,70	1.217,55
1.724,93	2.141,60	1.900,10	2.940,93	1.552,20	1.495,57	1.164,71	2.062,58	3.436,48	1.520,17	1.578,72	1.967,02	1.479,04
1.732,73	2.150,45	1.908,64	2.954,13	1.559,32	1.502,34	1.169,66	2.072,25	3.452,43	1.526,63	1.585,53	1.976,30	1.485,69
1.638,09	2.033,26	1.804,48	2.792,20	1.474,14	1.420,37	1.106,04	1.958,66	3.263,01	1.443,49	1.499,04	1.868,19	1.404,61

Fuente: Elaboración propia a partir del IPC y la ETCL (INE).

MATRIZ DE PODER ADQUISITIVO 2006 (Euros al mes)												
Total CO	C	D	E	F	G	H	I	J	K	M	N	O
1.626,74	2.043,61	1.825,18	2.955,49	1.505,07	1.408,14	1.071,77	1.845,63	3.263,64	1.536,76	1.570,00	1.888,54	1.347,47
1.628,96	2.046,55	1.827,66	2.959,28	1.507,32	1.410,04	1.073,20	1.848,03	3.266,55	1.538,81	1.572,54	1.891,61	1.349,34
1.627,31	2.044,19	1.825,78	2.957,08	1.505,49	1.408,66	1.072,05	1.846,39	3.266,23	1.537,25	1.570,34	1.889,03	1.347,86
1.723,22	2.163,45	1.933,37	3.133,56	1.592,92	1.491,89	1.135,18	1.957,08	3.468,08	1.628,04	1.661,16	1.996,28	1.427,92
1.621,57	2.037,15	1.819,37	2.946,12	1.500,34	1.403,66	1.068,33	1.839,68	3.253,09	1.531,85	1.565,07	1.882,74	1.343,13
1.630,64	2.048,55	1.829,56	2.962,47	1.508,73	1.411,51	1.074,33	1.850,05	3.270,91	1.540,44	1.573,91	1.893,18	1.350,75
1.620,73	2.036,29	1.818,50	2.943,81	1.499,72	1.402,91	1.067,91	1.838,57	3.249,28	1.531,14	1.564,58	1.882,05	1.342,56
1.586,29	1.992,96	1.779,91	2.881,26	1.467,72	1.373,08	1.045,31	1.799,27	3.181,62	1.498,68	1.530,78	1.841,95	1.313,77
1.604,31	2.015,94	1.800,23	2.912,66	1.484,71	1.388,64	1.057,36	1.819,59	3.213,61	1.515,81	1.548,96	1.863,30	1.329,07
1.606,00	2.017,82	1.801,96	2.917,12	1.486,14	1.390,14	1.058,19	1.821,70	3.219,84	1.517,19	1.550,31	1.865,21	1.330,21
1.657,14	2.081,84	1.859,21	3.010,90	1.533,32	1.434,47	1.091,65	1.880,32	3.323,60	1.565,36	1.599,85	1.924,02	1.372,83
1.630,45	2.048,23	1.829,24	2.962,84	1.508,55	1.411,36	1.074,03	1.849,88	3.271,66	1.540,12	1.573,69	1.893,11	1.350,43
1.626,11	2.042,95	1.824,49	2.953,97	1.504,63	1.407,58	1.071,38	1.844,79	3.260,99	1.536,17	1.569,67	1.888,14	1.346,99

Fuente: Elaboración propia a partir del IPC y la ETCL (INE).



COLABORACIONES

