

IPC, NEGOCIACIÓN COLECTIVA E PERDA DE PODER ADQUISITIVO DOS SALARIOS

**Estudo elaborado por Xavier Vence.
Catedrático de Economía Aplicada da
Universidade de Santiago de Compostela**

ABRIL-XUÑO DE 2004

IPC, NEGOCIACIÓN COLECTIVA E PERDA DE PODER ADQUISITIVO DOS SALARIOS

Xavier Vence. Universidade de Santiago de Compostela

1. ¿Qué é o IPC?. O que non mide o IPC
2. A cuestión da compra da vivenda: ¿Investimento ou gasto?
3. A estrutura de consumo das familias e a renda. As diferencias de IPC por grupos de gasto: a cuestión da alimentación. O gap plutocrático.
4. Diferencias territoriais na estrutura de gasto e no IPC
5. A negociación salarial en base ao IPC amplifica as desigualdades salariais
6. Conclusións e alternativas

1. Introducción

Existe unha sensación cada vez máis extendida de que nos últimos anos os salarios públicos e privados, as pensións, etc experimentaron un deterioro da capacidade adquisitiva e tamén de aumento das desigualdades. Os datos estadísticos veñen a corroborar esa sensación. Tamén está moi extendida a sensación de que o IPC non reflexa adecuadamente o aumento do custo da vida. Que iso ocorra cando boa parte deses salarios se negocian tomando como referencia o IPC reforza esa sensación. Son diversos os factores que poden estar detrás desa sensación e desa realidade. A precarización laboral, a proliferación de figuras contractuais de baixa remuneración, o exponencial aumento dos prezos de bens básicos como a vivenda, etc. O que aquí queremos explorar é a importancia e papel do IPC nese fenómeno. Intentamos esclarecer en qué medida o IPC reflexa o comunmente chamado “custo da vida”, en qué medida é insensible ás desigualdades sociais e en qué medida a súa utilización como elemento de referencia na regulación de múltiples rendas e na negociación salarial contribue a acentuar eses fenómenos de deterioro da capacidade adquisitiva e de aumentos das desigualdades na capacidade de compra ou mesmo nas desigualdades de ingreso. Finalmente e como resultado desa indagación realizamos algunhas propostas para a reforma do IPC e para repensar a referencia ao IPC na negociación colectiva.

2. ¿Qué o IPC?. O que non mide o IPC

O IPC (Índice de Prezos ao Consumo) é un indicador clave nunha economía capitalista moderna, caracterizada polo consumo masivo de bens e servizos mercantís. O IPC mide a evolución dos prezos dos bens e servizos consumidos polos fogares e acostumbra a considerarse como unha aproximación (aínda que non a única) á inflación. Como tal é utilizado de forma xeneraliza como referencia para a actualización de rendas, fixar taxas de xuro, modificar regularmente os prezos de compraventa de certos bens e servizos e, sobre todo, para a negociación salarial e, no ámbito público, para actualizar os salarios dos empregados públicos, certos subsidios e pensións e tamén prezos públicos e taxas. En definitiva, a información que proporciona o IPC utilízase como un elemento regulador de múltiples aspectos da vida económica.

De xeito común -en certa medida impropio- mesmo se considera o IPC como un indicador da evolución do coste da vida para as persoas dun territorio. Decimos que é impropio porque o IPC mide as variacións nos prezos de algúns bens e servizos que entran no consumo final dos individuos ou das familias pero non incorpora todas as componentes que entran na vida das persoas nunha sociedade como a nosa. O certo é que moitas persoas teñen a percepción de que os prezos de aquilo que compran aumentan máis rapidamente que o IPC xeral; a miúdo os asalariados perciben que os seus ingresos negociados en función do IPC parecen non ter aumentado ao mesmo ritmo que os prezos deses bens e servizos que compra ou, de forma máis xeral, percibe que o encarecemento da vida vai moi por diante do aumento do IPC.

Non ten porque ser necesariamente así sempre pero o certo é que hai un bon número de razón polas que esa percepción pode responder á realidade, particularmente nos últimos anos. Para empezar, o IPC non toma en consideración todos os capítulos de gasto dos fogares e parte dunha conceptualización discutible do que é consumo. De feito o concepto de consumo é diferente ao da Encuesta Contínua de Presupostos Familiares (aínda que se apoia nela para realizar as ponderacións). Ademais de non tomar en consideración a existencia ou non existencia de autoconsumo e autoprovisión de servizos tampouco toma en consideración explícita a maior ou menor provisión de servizos públicos gratuitos (que pode alcanzar dimensións moi dispares dunha sociedade a outra e dun momento a outro do tempo) nin tampouco considera o gasto na adquisición de vivenda (xa que é considerada un investimento e non un gasto), nin as taxas e impostos, os seguros de vida, etc. Polo tanto, hai moitos ingredientes (bens e servizos) necesarios na vida das persoas e das familias que non son tidos en conta no cálculo do IPC, de xeito que non inciden na evolución do mesmo, nin positiva nin negativamente. De todos os bens excluídos hai un que ten unha relevancia singular, a compra de vivenda propia, e a súa exclusión é particularmente inxustificada.

En segundo lugar, o IPC é UNHA cifra media que sintetiza variacións en 484 productos seleccionados entre os miles de productos consumidos en lugares diferentes e adquiridos a provedores tamén diferentes; a ponderación ou importancia relativa que se lle atribue a cada un dos 484 productos realízase en base á estrutura de consumo media do conxunto das familias¹.

En terceiro lugar, como consecuencia do anterior, os aumentos dos prezos non repercuten por igual nas diferentes familias: ricos e pobres non consumen as mesmas cousas e os prezos desas diferentes cousas non teñen porqué variar en igual medida.

En cuarto lugar, tampouco as estruturas de consumo das familias son iguais nos diferentes territorios nin os prezos aumentan en igual cuantía nuns lugares que noutros: o IPC de Galiza non ten porque ser igual ao de Cataluña ou Madrid ou mesmo o de Pontevedra non ten porque coincidir co de Lugo ou Ourense.

¹ En realidade esa estrutura de consumo “media” non é o resultado de promediar as estruturas de consumo de todos os fogares de xeito “democrático” senon en función compras efectivamente realizadas, de xeito que pesan máis as familias que máis consumen: os ricos pesan máis que o pobres. Os estudos realizados demostran que o IPC que realmente se calcula difire do que sería un IPC “democrático” e a esa diferenza é á que algúns autores como Prais, Pollak ou Ruiz Castillo denominan o “gap plutocrático” (Izquierdo, Ley e Ruiz Castillo, 2002).

Por último, a metodoloxía e criterios de recollida de información e de elaboración distan de ser perfectas (primanse as zonas urbanas sobre as rurais, os cambios nas cualidades nos produtos son difíceis de tomar en consideración, etc).

Polo tanto, o IPC non é neutral social e territorialmente e hai moitas causas polas que pode diferir o grao de “realismo” do IPC. É normal, en consecuencia, que certos individuos ou certos colectivos sociais ou territoriais podan ter percepcións de insatisfacción ou desconfianza sobre a forma en que o IPC reflicte os prezos que realmente pagan ou que teñan a sensación de deterioro da súa capacidade de compra mesmo no caso en que as súas rendas aumenten ao ritmo do IPC. Outros individuos e outros grupos sociais dun nivel de renda diferente poden ter a percepción contraria.

Estas limitacións teñen grande relevancia social porque o IPC é utilizado como criterio de referencia para moitas operacións económicas, en particular, para a fixación de salarios ano a ano na administración pública ou na negociación colectiva entre patronal e sindicatos. Efectivamente, o desaxuste entre o IPC e o coste real da vida ten moita importancia para todos aqueles que negocian cada ano os seus salarios tomando como referencia o IPC, ou simplemente lles fixa o Goberno as súas rendas en base ao IPC (*¡normalmente o IPC previsto nos orzamentos do Estado, que acostumbra a ser inferior ao IPC real!*), como é o caso dos funcionarios, pensionistas, perceptores de subsidios, etc, etc.

Neste traballo centraremos a nosa atención nas grandes razóns polas que ese tipo de percepcións teñen fundamento na propia definición e configuración do IPC e deberían levar a un replantexamento dos criterios da negociación colectiva. Non nos deteremos naquelas causas da perda de poder adquisitivo que son importantes pero obvias: en tres dos primeiros catro anos desta década os aumentos salariais pactados foron lixeiramente inferiores ao IPC e os aumentos dos salarios dos funcionarios públicos viñeron fixándose na última década en base a unha inflación prevista deliberadamente subestimada, que resultou estar sempre moi lonxe da inflación real.

2. O que o IPC non mide: A cuestión particular da vivenda propia

Decimos que hai moitos ingredientes (bens e servizos) necesarios na vida das persoas e das familias que non son tidos en conta no cálculo do IPC, de xeito que non inciden na evolución do mesmo, nin positiva nin negativamente. Un deles, e quizás o máis importante, é a vivenda propia. O IPC español inclúe o pago por aluguer e outros gastos da vivenda pero non inclúe a compra de vivenda, en contraposición co que fan –cun ou outro criterio– boa parte dos países da UE e tamén co que se tiña feito por parte do INE desde 1976 até 1992. Foi na reforma do IPC de 1992 cando se suprimiu e mantívose a supresión na reforma de 2001.

A vivenda é un elemento básico imprescindible para a vida e un componente moi importante do gasto das familias. Polo tanto, tanto o encarecemento dos prezos da vivenda (que ven sendo espectacular nos últimos anos) dificulta a súa adquisición para moitas familias e, en todo caso, obriga a destinar unha parte moi importante dos ingresos á compra

da mesma e ao pago das mensualidades das hipotecas. De feito, segundo os datos da Encuesta de Condicións de Vida, o 15% dos fogares galegos están facendo fronte a pagos de hipoteca e como media adican un 16,3% dos seus ingresos a eses pagos (ao redor duns 320 Euros mensuais como media); e un 20% dos que pagan hipoteca está adicando máis do 30% dos seus ingresos.

Pois ben, o *IPC tal como está definido actualmente en España non incorpora o gasto en compra de vivenda* porque o considera *un investimento e non un gasto* (o que é moi cuestionable, porque cando menos ten unha dobre natureza) e, en consecuencia, o aumento espectacular do prezo das vivendas non se recolle no IPC². Isto é un dos factores principais que explica a sensación de non correspondencia entre o aumento do IPC e a carestía real da vida.

O argumento máis poderoso en favor da súa consideración como investimento é que o aumento dos prezos “enriquece” aos seus propietarios, de xeito que os que compran vivenda experimentan un incremento progresivo do seu patrimonio como consecuencia da revalorización da propiedade inmobiliaria. E mesmo se afirma que o investimento inmobiliario é historicamente a alternativa máis rendíbel para colocar o aforro no Estado Español, por enriba da media do investimento en bolsa. Como contraargumento cabe dicir que mesmo se iso é así para os que se converteron en propietarios, o certo é que a posibilidade de acceder á compra de vivenda vaise facendo cada vez máis difícil para partes importantes da poboación xustamente porque os prezos da vivenda non van acompañados de aumentos salariais proporcionais. Entón para explicar porque nestes últimos anos tantas familias están accedendo á compra de nova vivenda –contribuíndo á escalada de prezos- hai que tomar en consideración outros factores entre os que destacan os financeiros. Efectivamente, ao reducirse de forma significativa as taxas de xuro –que tendo en conta nivel de inflación e os tipos na zona euro da lugar a taxas de xuro mesmo negativas- e ofertárense hipotecas a trinta anos –o que permite cuotas mensuais asequibeis-, moitos asalariados -mesmo en condicións precarias- lanzáronse á compra de vivenda propia. O problema é o que poda ocorrer a medio prazo, na eventualidade de aumentos significativos da taxa de paro ou das taxas de xuro.

En todo caso, resulta difícil ignorar que a vivenda é un esencial para a vida, un gasto importante no que incurren dun xeito ou doutro todos os fogares e, en consecuencia, debe ser incorporado na estrutura de consumo tanto si esa vivenda é alugada como si é adquirida directamente polo usuario.

O que si inclúe o IPC é o *gasto en aluguer* de vivenda. O que ocorre é que en Galiza só ao redor dun 10% das familias pagan aluguer (o resto ou son propietarios ou a teñen cedida). En todo caso, os que viven en aluguer destinan como media ao redor do 13% dos seus ingresos a ese pago. A síntese diso é que no IPC o gasto en vivenda se pondera só como un 11% do gasto total medio dos fogares españois (no caso de Galiza esa ponderación queda nun 9,5%), cando realmente a vivenda representa unha proporción do “gasto” moi superior

² Resulta cando menos curioso que se adoptase a decisión de deixar fóra a compra de vivenda no momento en que se realiza a última reforma do IPC -en 2001-, sobre todo tendo en conta que os prezos da vivenda viñan disparándose desde 1996

(que pode oscilar entre un 25 e un 45%, segundo a renda das familias, como evidencia a ECPF).

Neste aspecto merece a pena poñer de manifesto unha diferenza moi importante entre o IPC e a Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF). Aínda que a ECPF serve de base para coñecer a estrutura do consumo dos fogares e a ponderación de cada grupo de gasto que logo aplica o IPC, o certo é que as ponderación do IPC non reflicten a estrutura de consumo media da ECPF. E a diferenza fundamental deriva precisamente da forma de computar o gasto no capítulo de vivenda. Vexamos. Na ECPF o gasto no grupo 4 (no que entra a vivenda) representa ao redor do 32% do gasto das familias e, en cambio, no IPC español tan só se considera que representa un 11% (no caso de Galiza esa porcentaxe é aínda menor: 9,5%). ¿Por qué?. Pois porque a definición de “gasto de consumo” dun e outra son parecidas pero non exactamente iguais. Na ECPF consideranse os gastos efectivos en aluguer máis os “alugueres imputados” que realizan os que viven en vivendas da súa propiedade ou en vivendas cedidas (que é unha forma aproximada de tomar en consideración o gasto realizado na súa adquisición). O IPC, en cambio, só ten en conta os alugueres efectivamente pagados e exclúe os “alugueres imputados”. Esta opción do IPC resulta moi cuestionable porque equivale a considerar que só gastan en vivenda os que viven de aluguer. De feito, na UE hai un bon número de países que inclúen a vivenda en propiedade no IPC, nuns casos aplicando o criterio dos alugueres imputados (Alemania, Dinamarca e Holanda) e noutros tomando en conta o custo de oportunidade para o usuario (Reino Unido, Irlanda, Suecia e Finlandia).

O problema en Galicia (e España) é que esa semiexclusión do gasto en vivenda para o 90% das familias conduce a unha infravaloración do gasto medio en vivenda e ten consecuencias sociais moi graves entre outras cousas porque afecta de forma particularmente intensa ás familias de rendas máis baixas:

- a) porque destinan a vivenda unha proporción moi superior dos seus ingresos e representa unha parte moi superior dos seus gastos. De feito, segundo a ECPF de 2002 os fogares con ingresos inferiores 500 Euros dedicaban a vivenda o 45,5% dos seus gastos; os comprendidos entre 500 e 1000 dedicaban o 36,8%; ...e, en cambio, os diferentes grupos que estaban por enriba dos 1000 dedican cantidades que oscilan entre o 28,6 e o 32,1% dos seus gastos totais.
- b) Porque o aumento do prezo da vivenda en España foi espectacular desde o ano 1996 (*un 124% en sete anos e un 58% nos últimos tres anos*, segundo os datos do Ministerio de Fomento³), pero ao non tomalo en conta o IPC prodúcese un abismo entre o IPC oficial e os prezos “realmente vividos”, que o notan máis intensamente aquelas familias para as que o gasto en vivenda representa unha proporción maior⁴.

³ Segundo os datos de Fomento o prezo do metro cuadrado de vivenda pasaron de 581€ en 1990 a 676€ en 1996, 739€ en 1998, 953€ en 2000 e 1511€ en 2003. Son prezos medios para o conxunto de España. Debe reseñarse que o aumento dos prezos medios en Galicia nese período foron inferiores á media española (un 53% fronte a un 111%).

⁴ Neste tema merece a pena un comentario sobre a evolución das taxas de xuro das hipotecas. Efectivamente, comparando coa primeira metade dos anos noventa é certo que o coste para o presuposto mensual das familias non aumentou de xeito proporcional cando a compra se financia con hipoteca na medida en que ao reducírense as taxas de xuro desde 1995 a 1998, diminuíron os custos financeiros das hipotecas; pero tamén é certo que a partir de aí manteñense en niveis baixos pero sen cambios importantes, co cal xa non teñen aquel

- c) A combinación dos dous puntos anteriores fai que a repercusión do aumento do custo da vivenda sexa moi importante para as familias de baixos ingresos ao longo de todos estes anos, incrementando moito o que deben destinar a vivenda e reducindo a proporción que lles queda dispoñíbel para os demais gastos. De feito, o peso relativo do gasto en vivenda aumentou como media en máis de dous puntos porcentuais desde 1997 e 2002: pasando dun 29,4% a un 31,7%. No caso dos fogares de baixo nivel de ingreso eses porcentaxes son máis altos e aumentaron máis: para o grupo máis pobre pasou de 41,7% a 45,5% e no seguinte grupo pasou de 33,5% a 36,8%. Nos tramos intermedios de renda pasou dun 26-27% a un 29-30%. Nos máis altos pasaron dun 28-29% a un 31-32%.

En conclusión, a vivenda é un coste moi importante para todas as familias pero especialmente para as familias máis pobres, de xeito que o aumento espectacular do prezo da vivenda nestes últimos anos afectoulles de xeito dramático nos seus gastos, coa peculiaridade de que ese aumento non é recollido polo o IPC e, en consecuencia, non se tivo en conta na negociación dos salarios –que, en xeral, tomaron o IPC como referencia. Neste sentido, pode decirse que a negociación dos salarios en base ao IPC xeral penaliza a todos os asalariados pero dun xeito moi especial aos que perciben os salarios máis baixos.

As solucións a este problema particular e importante poderían ser de dous tipos:

- a) a medio prazo, a solución é elaboración dun IPC que incorpore adecuadamente o gasto en vivenda (incluíndo tanto a vivenda propia como a vivenda en aluguer), seguindo algunha das modalidades aplicadas por moitos países europeos.
- b) a curto prazo, unha solución sería tomar como referencia na negociación salarial (e na fixación dos aumentos das pensións) o aumento dos prezos da vivenda xunto co IPC.
- c) certamente, o problema de fondo, o exponencial encarecemento da vivenda require outro tipo de medidas políticas. Sen entrar aquí a discutir cais deberían ser esas políticas, o que non cabe dúbida é que se o prezo da vivenda estivese incorporado no IPC os gobernos terían uns poderosos incentivos adicionais para adoptar medidas que freasen o seu crecemento desbocado⁵.

3. As diferencias na estrutura do consumo das familias segundo o seu nivel de renda e os aumentos desiguais dos prezos: ¿debería haber un IPC para cada nivel de renda?

O IPC é un índice que mide a variación media dos prezos dun conxunto de 484 bens e servizos ponderados en función da súa importancia relativa na “cesta” de consumo promedio. O IPC xeral é unha “cifra media” e común de variación dos prezos desa “cesta de consumo promedio” para o conxunto das familias dun territorio (estado, comunidade

efecto reductor dos custos, xustamente cando o aumento do prezo da compra-venda se disparou (disparando a cantía do principal dos préstamos).

⁵ Repárese de pasada que o período do boom inmobiliario en que se disparan os prezos coincide xustamente co lanzamento da política de liberalización do solo do Goberno do PP.

autónoma, etc) pero os aumentos dos prezos de cada un dos produtos concretos pode ser moi diferente desa “cifra media”. Os prezos duns produtos poden aumentar moi por riba da media, outros moi por debaixo e outros poden mesmo descender. Se todo o mundo consumise os mesmos produtos e nas mesmas proporcións todos experimentarían un mesmo aumento do prezo da súa “cesta”; pero o problema é que non todo o mundo consume os mesmos produtos e, desde logo, non na mesma proporción. Hai diferencias no tipo de bens consumidos entre os diferentes territorios pero sobre todo hai diferencias moi marcadas en función do nivel de ingreso das familias.

Os máis ricos consumen maiores cantidades dun maior número de bens e servizos pero, sobre todo, as proporcións que os diferentes grupos de produtos representan no seu consumo total son moi diferentes ás dos pobres. Os máis pobres gastan proporcionalmente máis en “alimentos e bebidas non alcólicas” e “bebidas alcólicas e tabaco” (entre ambas representan ao redor do 25% do seu consumo total)⁶, en tanto que os máis ricos gastan proporcionalmente moito menos (estes dedican a alimentos e bebidas tan só o 12% dos seus gastos totais); o mesmo ocorre con vivenda: entre un 37-45% no caso dos máis pobres fronte a un 31-32% no caso dos máis ricos. *Así pois, os “máis pobres” dedican a “alimentación, bebidas e vivenda” entre un 65-70% do seu presuposto e os “máis ricos” ao redor dun 43%.* En cambio, os pobres consumen proporcionalmente menos que os ricos en cousas como “mobiliario e equipamento do fogar”, “saúde”, “transporte privado”, “ocio e espectáculos”, “educación”, “hoteles, cafés e restaurantes”...

Unha vez constatado que a composición do consumo é moi diferente en función do nivel de ingreso das familias o que temos que preguntarnos é se os maiores aumentos dos prezos penalizan en maior medida a un colectivo ou a outro. Para iso empezaremos por ver cais son os bens ou servizos que experimentan aumentos superiores dos prezos.

Pois ben, os aumentos máis espectaculares dos prezos no período 2001-2004 (maio), danse nalgúns produtos de alimentación, aluguer de vivenda e transporte, que teñen unha grande importancia na “cesta” do consumo das familias modestas. Frente a un aumento medio de 10,4% do IPC no conxunto de España destacan os fortísimos aumentos de “pan” (20,3%), “carne de vacún” (14,9%), “aceites e graxas” (39,0%), “ovos” (24,1%), “froita fresca” (29,7%), “legumes e hortalizas” (30,0%), “patacas e preparados” (39,6%), “prendas de vestir muller” (19,1%), “calzado muller” (21,3%), “prendas vestir nenos” (21,7%), “calzado neno” (16,7%), “calzado home” (15,1%), “vivendas en aluguer” (12,8%), “transporte público urbán” (16,4%), “transporte público interurbán” (14,8%), “servizos para o fogar” (15,0%), “turismo e hostelería” (13,3%), “Educación primaria (11,1%), secundaria (12%) e universitaria (14,6%)”.

En consecuencia, pode dicirse que o IPC non é neutral socialmente senon que afecta de xeito desigual aos diferentes sectores sociais en función do seu nivel de renda. Os aumentos dos prezos nestes últimos anos foron moi superiores xustamente en produtos que teñen unha importancia relativa moi alta na cesta da compra das familias de baixos ingresos (alimentos e bebidas, alugueres e transporte público). Na medida en que os seus ingresos

⁶ Estes porcentaxes refírense ao conxunto de España; no caso concreto de Galiza a porcentaxe que representa alimentación e bebidas e mesmo superior: ao redor do 30%.

(salarios, pensións ou subsidios) tiveran sido negociados en base ao IPC experimentarían aumento do diferencial entre os aumentos dos prezos do seu consumo e o aumento dos seus ingresos. Iso tradúcese nunha perda real do seu poder adquisitivo. Perda que, como decimos, se da de forma máis intensa nos tramos inferiores de ingreso.

4. As diferencias territoriais do IPC e da estrutura de consumo

Aos problemas anteriores, que son máis ou menos comúns para todo o territorio do estado español, engádesse outro: en Galiza agudízanse as diferencias na estrutura de consumo e os aumentos dos prezos de certos produtos son maiores que na media española.

Tomando como base a ponderación feita no IPC de 2004, en Galiza o peso medio do grupo de “alimentación e bebidas” (24,3%) é moi superior á media española (20,2%) e a enorme distancia das comunidades máis ricas como Madrid (17,3%), Navarra (17,3%), País Vasco (16,6%) ou Cataluña (19,4%). O peso relativo é moi superior en Galiza especialmente nos seguintes produtos: carne de vacún, peixes, mariscos, aceites, froitas, bebidas alcólicas. Tamén é superior o peso do grupo “vestido e calzado” (13% fronte a 9,7%), o de “menaxe” (7% fronte a 6,4%) ou o de “transporte” (15% fronte a 14,4%). En cambio, teñen un peso relativo inferior en Galiza os grupos de “vivenda”-aluguer (9,3% fronte a 10,7%), o de “hoteles, restaurantes e cafés” (10% fronte a 11,2%) ou o de “ocio e cultura” (6% fronte a 6,7%)

Poñendo en relación esa estrutura do consumo coa evolución dos prezos non se observa un comportamento uniforme.

Neste sentido comparativo, cabe sinalar que en Galiza ten un peso particularmente alto o consumo do grupo de alimentación, que é aquel no que as diferencias entre os fogares de renda baixa e os de alta son maiores e no que o aumento dos prezos nestes últimos anos estivo moi por enriba da media (12,6% fronte a 10,7%). Parece ser esa maior importancia relativa da alimentación e o elevado aumento dos seus prezos o que explica que o IPC xeral de Galiza sexa tres décimas superior á media española (10,7 fronte 10,4 entre 2001 e maio do 2004). Algo semellante ocorre noutros consumos (vestido, transporte, etc) que teñen un peso superior en Galiza e que tamén experimentaron subidas dos prezos superiores á media.

En conclusión, a falta de desglose da estrutura de consumo por tramos de renda para Galiza, cabe dicir que as diferencias máis relevantes son as que se producen en función do nivel de renda dos fogares. As diferencias territoriais parecen ter unha incidencia menor, salvo naqueles casos en que van asociadas a niveis de ingreso menores. Nese sentido, cabe pensar que o maior peso do sector alimentación e bebidas no caso galego é debido á existencia dun nivel salarial medio considerabelmente inferior á media española (ao redor de 15 puntos). Por iso cabe supoñer que a proporción de asalariados galegos penalizados pola utilización do IPC como criterio de negociación salarial é superior á media española e, desde logo, superior á de outras comunidades autónomas.

5. Desigualdades no ingreso: a negociación salarial en base ao IPC amplifica as desigualdades salariais

Hai outra razón pola que a utilización continuada do IPC como criterio para a negociación dos aumentos salariais ten un efecto desigualador e discriminatorio dentro da clase traballadora: o aumento proporcional de salarios desiguais amplifica o abano das desigualdades, desde o lado do ingreso. As desigualdades aumentan na mesma proporción que a porcentaxe aplicada ao aumento das magnitudes. Se a dous salarios diferentes os aumentamos nunha mesma proporción (p.e., un 5%) iso tradúcese nun aumento da distancia que os separa nesa mesma proporción (nese caso, a fenda aumentaría nun 5%). Iso repetido ao longo dos anos vai ensanchando a fenda que separa aos salarios altos dos salarios baixos. As desigualdades salariais e sociais acentuáanse por esa vía tan “inocente”. É un fenómeno puramente matemático pero con fondas repercusións sociais.

Exemplo: se temos dous salarios, un de 100 euros e outro de 200 euros e a ambos os aumentamos nun 5%, o primeiro pasa a ser de 105 e o segundo de 210. O segundo segue a ser o dobre que o primeiro pero o número de euros que ingresan cada un é máis desigual: a diferenza inicial entre ambos era de 100 e ao final a diferenza é de 105. A fenda entre eles aumentou un 5%. Se isto se repite ano tras ano chega un momento en que a distancia se fai abismal (por exemplo, a ese ritmo, en 10 anos a distancia tería aumentado un 50%).

Este problema agrégase a todos os anteriores e agrávaos. As solucións a isto son coñecidas: aumentos liñais ou aplicar porcentaxes de aumento superiores para os salarios máis baixos. Unha estratexia para corrixir de verdade as desigualdades acumuladas nos anos anteriores obrigaría a aplicar porcentaxes de aumento significativamente diferentes.

6. CONCLUSIÓN E ALTERNATIVAS:

O IPC é un indicador importante que mide a variación nos prezos dunha cesta de bens e servizos de carácter mercantil e ten unha grande relevancia non só polo que en si mesmo reflicte senon por ser utilizado como referencia para a fixación de numerosas rendas públicas e privadas e, en particular, na negociación colectiva dos salarios. Pero na súa definición actual ten serias limitacións que desvirtúan o seu significado. A primeira é que deixa fóra algúns consumos básicos das familias (como é o gasto en compra de vivenda propia). A segunda deriva de ponderar o peso de cada grupo de gasto de acordo cunha cesta de consumo promedio, que en realidade non se corresponde coa estrutura de consumo do fogar medio senon dos fogares situados no percentil 64 por nivel de renda (dando lugar ao que se chama o gap plutocrático). En terceiro lugar, existe unha distancia moi relevante entre esa estrutura de consumo que o IPC toma como referencia e as estruturas de consumo específicas das familias con niveis de renda alonxados dese “promedio”, por riba e por baixo. En cuarto lugar, como consecuencia do anterior as variacións dos prezos recollida polo IPC xeral non se corresponde coas variacións dos prezos observados polos fogares que teñen unha estrutura de consumo alonxados dese “promedio”; de feito, os aumentos dos prezos nestes últimos anos foron moi superiores xustamente en produtos que teñen unha importancia relativa moi alta na cesta da compra das familias de baixos ingresos (alimentos e bebidas, alugueres e transporte público). En quinto lugar, na medida en que os seus ingresos (salarios, pensións ou subsidios) tiveran sido negociados en base ao IPC experimentarían un

aumento do diferencial entre os aumentos dos prezos do seu consumo e o aumento dos seus ingresos, tradúndose nunha perda real do poder adquisitivo de todos eles. En sexto lugar, polo antes indicado, esa perda de poder adquisitivo dáse de forma máis intensa nos tramos inferiores de ingreso, provocando un incremento das desigualdades. Por todo iso as familias de ingreso modesto teñen a sensación de que o IPC non reflicte o aumento do “custo da vida”. En sétimo lugar, tamén as estruturas de consumo e os conseguintes aumentos dos prezos son desiguais nos diferentes territorios; de feito o IPC en Galiza nos últimos tres anos é superior á media española (a pesares que o incremento das rendas non o é). Por último, a negociación salarial en base a un IPC xeral, aplicando aumentos proporcionais dos salarios ano tras ano, trae como consecuencia un ensanchamento da brecha entre os salarios baixos e elevados nesa mesma proporción, acentuando as desigualdades non só na capacidade de compra senon tamén nos propios niveis de remuneración (desigualdade de ingreso).

En consecuencia, nas condicións dos últimos anos, as negociacións salariais que toman como referencia o IPC xeral traen consigo tres consecuencias negativas desde o punto de vista do nivel de vida e das desigualdades: a) aumentan as desigualdades no ingreso pola vía de amplificar a brecha da remuneración salarial; b) conducen a unha perda xeneralizada de poder adquisitivo dos salarios e c) esa perda de poder adquisitivo é especialmente intensa nos salarios máis baixos, o que tamén contribúe ao aumento das desigualdades na capacidade de gasto.

As alternativas para corrixir algúns problemas detectados serían:

1. Redefinir o IPC, incorporando aqueles capítulos de consumo que son particularmente relevantes para a práctica totalidade dos fogares e que hoxe son excluídos. En especial, a compra de vivenda. Existe unha grande diversidade de criterios para proceder á súa incorporación (alugueres imputados, custo de oportunidade, prezo de adquisición, custo financeiro, interese hipotecario e depreciación, etc) e cada un deles comporta vantaxes e inconvenientes, uns son máis fáciles de implementar outros son máis rigorosos... pero o máis importante e urxente é que se tome a decisión de incorporalo.
2. A efectos da negociación colectiva unha alternativa podería ser incorporar o índice de aumento dos prezos da vivenda como criterio de referencia para a negociación dos aumentos salariais xunto co IPC. ¿En que proporción?. Iso requiriría un certo estudo. Unha posibilidade razoábel podería ser darlle ao primeiro unha importancia en torno ao 20-25%⁷ e ao IPC o 75-80%. Sabendo que o aumento do prezo da vivenda en Galiza nos últimos anos estivo ao redor dun 8-10% de media anual (3 ou catro veces o IPC), a aplicación combinada dos dous prezos traduciríase nun

⁷ Esta porcentaxe relativamente arbitraria xustifícase pola importancia relativa do gasto en vivenda na ECPF (que vai desde un 30% para as rendas altas até un 45% para as baixas) e tendo en conta que no IPC xa se toma en consideración unha parte do gasto en vivenda (aluguer e outros gastos) que está ponderado nun 10,7%. Tomando como referencia a media teríamos $31,7 - 10,7 = 21$; tomando como referencia o tramo de ingresos entre 500 e 1000 euros ao trimestre teríamos: $36,8 - 10,7 = 26,1$.

aumento anual dos salarios que rondaría un 5,5-6%. Sería case o dobre dos aumentos pactados nos últimos anos (que estiveron ao redor do 3-3,5%)⁸.

É obvio que aumentos salariais desa magnitude terían unhas consecuencias macroeconómicas moi importantes. Esta sería xustamente unha razón adicional para ver o interese e oportunidade de incorporar os prezos da vivenda ao IPC; efectivamente, iso introduciría un incentivo político de primeira orde para que os gobernos se preocupasen con maior decisión da evolución do mercado inmobiliario e adoptasen políticas de vivenda máis activas (vivenda pública, vivenda pública en aluguer, oferta de solo, fiscalidade das plusvalías, etc).

3. Tomar en consideración non só o IPC xeral senon os IPC dos grupos de produtos máis relevantes para o consumo das familias máis modestas: IPC alimentación e bebidas, IPC vivenda ou IPC transporte público.

En todo caso, debemos ter presente que nos últimos catro anos os salarios medios en Galiza medraron mesmo a menor ritmo que o IPC xeral (en particular nos anos 2000, 2002 e 2003). Obviamente, isto sitúa o problema da perda de poder adquisitivo nun plano moito máis evidente. O que quere dicir que o problema arranca da propia estrutura do mercado laboral, da política laboral implementada nos últimos lustros, do escaso poder real de negociación dos sindicatos ou da asunción por parte destes dunha cultura de “moderación salarial” que está empezando a resultar en exceso “irresponsábel” para cos seus representados.

4. Aplicar un índice corrector na negociación salarial (privada e pública) que impida o aumento da fenda salarial (ou cando menos a modere): aumentos superiores nos salarios baixos e inferiores nos salarios altos. Ese era criterio inspirador da “escala móbil” introducida na negociación colectiva en Italia nos anos setenta e que estivo en vigor até os anos noventa; tamén é o caso dos aumentos lineais pactados en algún sector en momentos moi concretos. Trátase dun obxectivo social de alcance cuxa implementación require un certo consenso entre sindicatos, patronal e sindicatos, pero quizás o máis difícil é conseguir xenerar o acordo de partida dentro da propia clase traballadora, de xeito que os colectivos de salarios máis elevados (que tamén son os mellor organizados e con maior poder negociador) acepten o “sacrificio” e a solidariedade cos colectivos de menores salarios. Como obxectivo social, isto debería aplicarse dentro de cada rama e de cada empresa pero tamén comparativamente entre ramas (dados que boa parte das desigualdades salariais derivan de desigualdades intersectoriais). Lóxicamente, a mellor forma de conseguir isto sería incorporar estes criterios a unha negociación de acordos intersectoriais, entre outras cousas para evitar os problemas de aqueles sectores que quedan á marxe dos convenios.

⁸ Claro está que os aumentos espectaculares do prezo da vivenda destes últimos anos deberían ter sido corrixidos con outro tipo de políticas, porque de trasladarse os seus efectos aos salarios seguramente provocarían un proceso inflacionario; o que está ocorrendo é que os asalariados están soportando e endosando nas suas rendas (a costa do seu aforro e nivel de vida) a contención da inflación xenerada no sector da vivenda.

Obviamente, se a aplicación universal dun aumento proporcional ao IPC provoca un progresivo ensanchamento da fenda salarial maior é aínda a fenda que se vai producindo entre os traballadores que se benefician dese tipo de negociación (insiders) e os traballadores non teñen negociación colectiva ou teñen que aceptar acordos salariais que nin tan siquiera teñen como referencia o IPC (outsiders).

5. Unha vía diferente pero no fondo máis eficaz de atallar o problema é impedir salarios excesivamente baixos fixando un *salario mínimo* que acade un nivel suficientemente digno. Certamente, unha das causas da abismal brecha salarial no Estado Español é a existencia dun salario mínimo moi reducido -460 euros⁹-, o segundo máis baixo dentro da UE despois de Portugal, co engadido de que mesmo a lexislación do salario mínimo se vulnera, unhas veces situándose abertamente á marxe da legalidade e outras facendo abuso das figuras de contratación a tempo parcial mesmo cando se realicen xornadas reais completas. Por decilo de forma moi concreta, a conquista dun salario mínimo que rondase os 600 euros e que fose efectivamente respectado supoñería unha grande contribución á mellora da distribución da renda.
6. Algo análogo podería plantexarse para as pensións de xubilación, que sendo historicamente modestas experimentaron unha perda de poder adquisitivo nos últimos anos na medida en que se lle aplicou un IPC previsto particularmente reducido e moi inferior ao real (aínda que nalgún ano recibiron unha paga extra como compensación polo diferencial de inflación).

Bibliografía:

INE, *Encuesta continua de presupuestos familiares*, varias edicións.

INE, *Índice de Precios al consumo*, varias edicións.

IGE, Estatísticas de traballo, www.ige.xunta.es

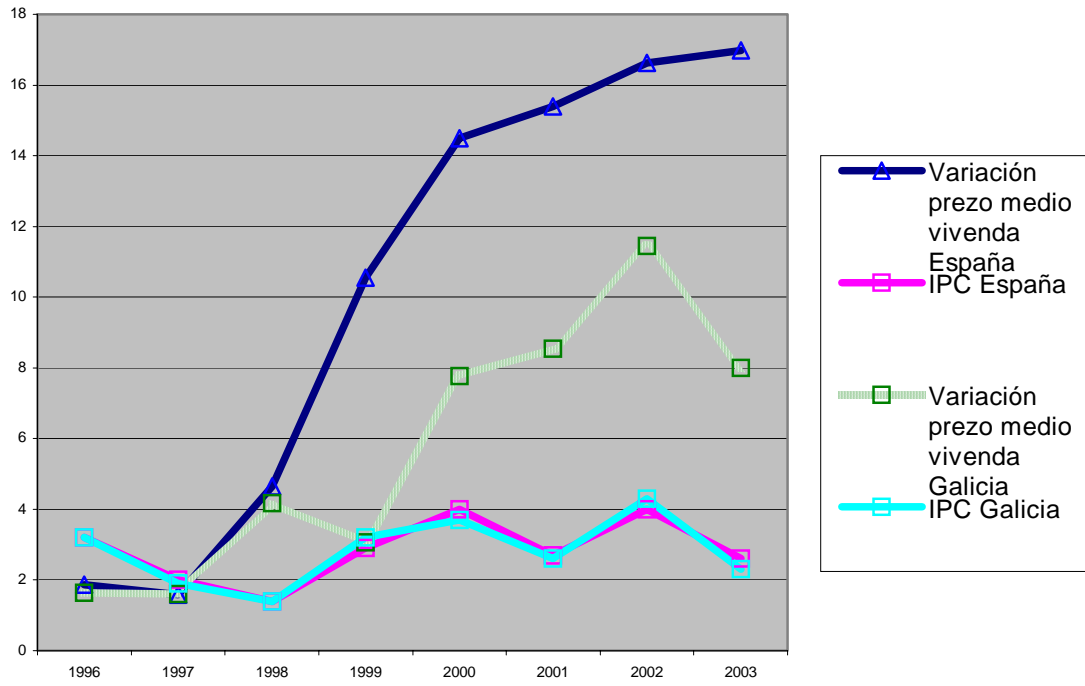
Izquierdo, M; Ley, E.; Ruiz-Castillo, J. (2002), *The plutocratic gap in the CPI: evidence from Spain*. FEDEA. Documento de traballo.

La Caixa –Servicio de Estudios (1999), Informe mensual, Julio-Agosto 1999.

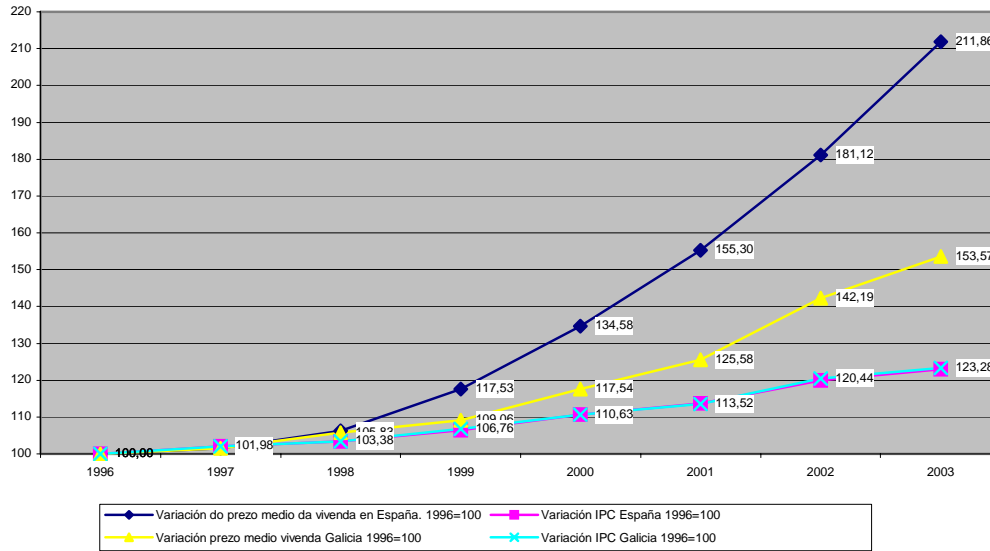
Ministerio de Fomento, Estadística de precio m2 vivienda, www.mfom.es

⁹ O Goberno socialista fixa o salario mínimo en 490 euros na súa reunión de 25 de xuño de 2004, cuxa subida de 6,6% se presenta como o intento de recuperar o poder adquisitivo perdido desde 1996.

Comparación da evolución dos prezos da vivenda e do IPC en España e en Galicia. 1996-2003



Comparación da evolución dos prezos da vivenda e do IPC en España e Galicia no período 1994-2003. Ano Base 1996



Cadro 1. Estrutura do gasto total por nivel de ingresos monetarios netos regulares do fogar e grupos de gasto (ECPF-España-IIT2002)

	Total	Até 499 euros	500 a 999 euros	1000 a 1499 euros	1500 a 1999 euros	2000 a 2499 euros	2500 a 2999 euros	3000 a 4999 euros	máis de 5000 euros
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
1. Alimentos e bebidas non alcoólicas	17,79	23,36	21,69	19,97	17,46	16,22	13,75	13,15	9,30
2. Bebidas alcólicas,tabaco	2,41	2,15	2,59	2,84	2,45	2,32	2,04	1,59	2,35
3. Artículos vestir, calzado	6,96	5,72	6,61	6,89	7,37	7,57	7,47	6,75	4,66
4. Vivenda, auga, electricidade, combustíbel	31,69	45,52	36,79	29,86	30,25	28,62	31,07	31,34	32,14
5. Mobiliario, equipamento fogar, conservación vivend	4,78	3,60	4,24	4,30	4,40	4,70	5,32	7,23	6,00
6. Saude	2,08	1,37	1,99	2,04	2,15	2,34	2,14	2,22	1,25
7. Transportes	10,41	3,41	6,56	11,49	11,34	12,14	11,77	10,21	11,68
8. Comunicacóns	2,33	2,19	2,36	2,28	2,48	2,30	2,28	2,31	1,92
9. Ocio, espectáculo e cultura	4,81	2,06	3,75	4,44	4,73	5,54	5,38	6,64	5,78
10. Educación	1,18	0,06	0,46	0,90	1,14	1,31	1,84	1,95	3,78
11. Hoteis, cafés, restaurant	9,30	4,68	6,79	8,79	10,29	10,59	9,98	9,98	14,96
12. Outros bens e servizos	6,26	5,86	6,17	6,20	5,96	6,37	6,94	6,64	6,18

Cadro 2. Ponderacións dos diferentes grupos de gasto e IPC. España e Galiza. 2004

	Ponderación na	Ponderación no IPC		IPC 04/01	
	ECPF-02 esp	España	Galiza	España	Galiza
Xeneral.	100	100	100	8,2	8,5
1. Alimentos, bebidas non alcólic	17,8	22,6	24,3	12,0	11,1
2. Bebidas alcólicas e tabaco	2,4	3,2	3,1	10,3	9,0
3. Vestido e calzado	7,0	9,7	11,3	5,9	7,1
4. Vivenda	31,7	10,7	9,3	7,7	8,0
5. Menaxe	4,8	6,4	7,1	4,8	5,8
6. Medicina	2,1	2,7	2,6	4,6	5,8
7. Transporte	10,4	14,4	15,0	6,2	6,9
8. Comunicacóns	2,3	3,0	2,6	-6,6	-7,0
9. Ocio e cultura	4,8	6,8	6,0	2,5	3,6
10. Educación	1,2	1,7	1,4	12,2	12,6
11. Hoteis, cafés e restaurantes	9,3	11,2	10,0	13,1	13,1
12. Outros bens e servizos	6,3	7,6	7,3	10,5	9,5

4º TRIMESTRE 2003

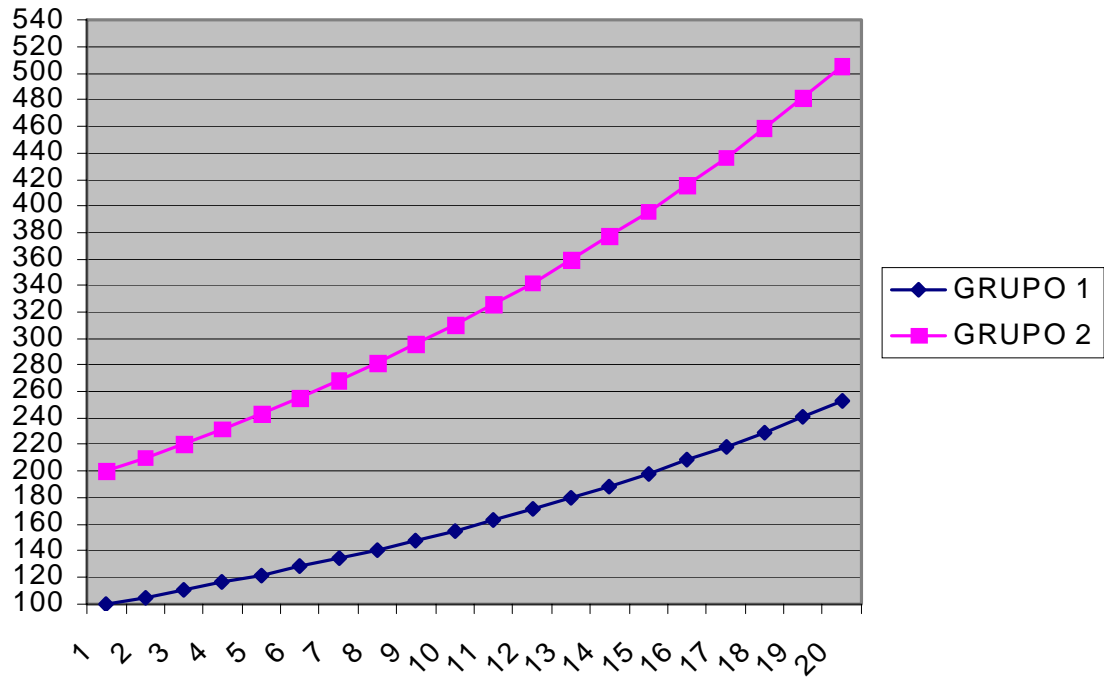
CC.AA	Gasto medio por persona		
	Total	Alimentos, bebidas y tabaco	Resto de gastos
TOTAL	1.851,31	403,53	1.447,77
Andalucía	1.702,10	385,17	1.316,92
Aragón	1.880,25	441,77	1.438,48
Asturias (Principado de)	1.920,28	432,49	1.487,80
Balears (Illes)	2.098,24	341,43	1.756,81
Canarias	1.651,80	322,50	1.329,30
Cantabria	1.838,96	407,21	1.431,75
Castilla y León	1.708,86	388,70	1.320,16
Castilla - La Mancha	1.551,75	340,46	1.211,29
Cataluña	1.976,29	422,21	1.554,08
Comunidad Valenciana	1.846,09	410,64	1.435,45
Extremadura	1.330,80	371,56	959,24
Galicia	1.782,58	477,34	1.305,24
Madrid (Comunidad de)	2.159,07	393,69	1.765,37
Murcia (Región de)	1.539,11	393,18	1.145,93
Navarra (Comunidad Foral de)	2.334,75	419,82	1.914,93
País Vasco	2.028,82	480,79	1.548,04
Rioja (La)	1.871,58	392,02	1.479,56
Ceuta y Melilla (Ciudades Aut. de)	1.658,73	395,96	1.262,78

4º trimestre 2003

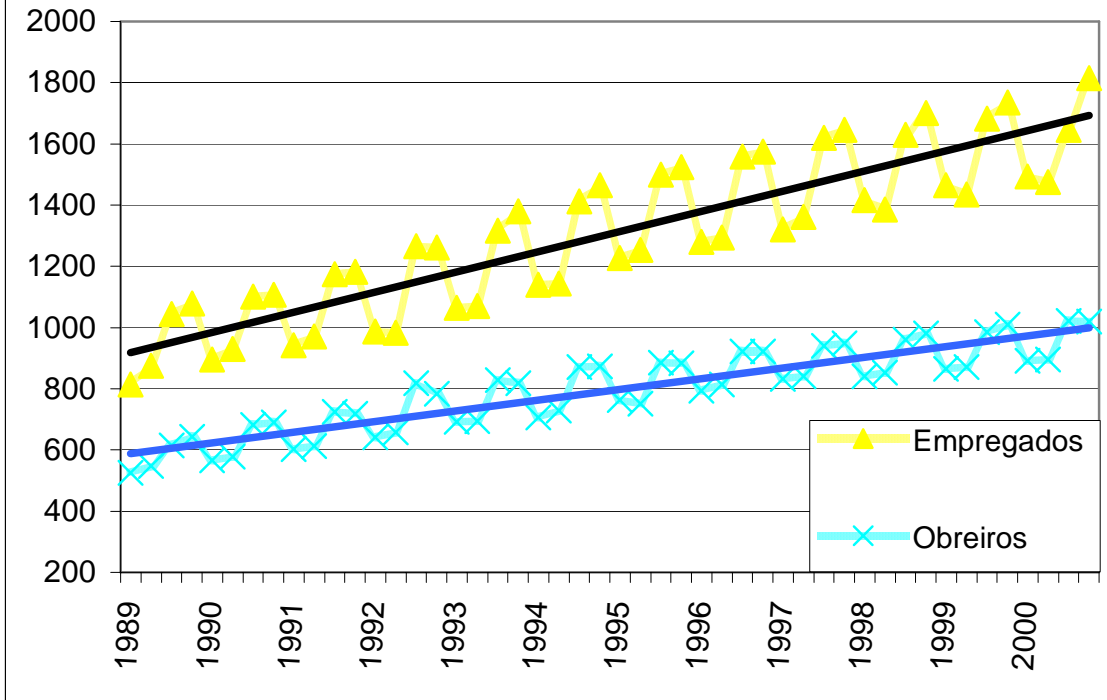
CC.AA	Puede dedicar dinero al ahorro	Indicador evolución*	
		No puede dedicar dinero al ahorro, o dedican muy poco	
TOTAL	34,84	65,16	-0,56
Andalucía	31,81	68,19	0,21
Aragón	43,52	56,48	1,52
Asturias (Principado de)	36,60	63,40	-4,30
Balears (Illes)	37,93	62,07	-4,37
Canarias	14,80	85,20	-0,60
Cantabria	35,36	64,64	-4,94
Castilla y León	50,86	49,14	0,86
Castilla - La Mancha	33,26	66,74	-6,54
Cataluña	42,66	57,34	-3,14
Comunidad Valenciana	46,29	53,71	5,29
Extremadura	27,81	72,19	-0,29
Galicia	24,83	75,17	-3,47
Madrid (Comunidad de)	18,65	81,35	0,75
Murcia (Región de)	42,03	57,97	15,63
Navarra (Comunidad Foral de)	31,53	68,47	-12,37
País Vasco	37,87	62,13	-4,43
Rioja (La)	46,37	53,63	-3,53
Ceuta y Melilla (Ciudades Aut. de)	55,10	44,90	-0,70

*Este indicador se obtiene por diferencia del porcentaje registrado por la primera columna (puede dedicar dinero al ahorro), entre el trimestre actual y el mismo trimestre del año anterior.

Efecto dun aumento anual do 5%



Evolución ganancia salarial mensual empleados e obreiros



IPC e salarios empregados e obreiros

