

**el poder de compra**

LA Memoria del Plan de Desarrollo, un artículo publicado por el profesor Alcaide en «Información Comercial Española» y las estadísticas de salarios del I.N.E. han puesto de manifiesto los niveles y escalas de salarios en los diferentes sectores económicos.

Entre el total de la población activa nacional, el 75 por 100 vive de un salario, sueldo, o ingreso fijo que está sujeto a niveles de retribución muy diversos, según el sector económico en cuestión y la cualificación o especialización laboral correspondiente. En un régimen de «economía de mercados», el salario —como una categoría económica bien definida— viene determinado por la ley de la oferta y la demanda. En aquellos sectores donde la demanda de trabajo es relativamente escasa y existe, en consecuencia, una oferta de trabajo «excedentaria» el precio pagado por el trabajo suele establecerse a niveles reducidos. El Convenio Colectivo —como expresión contractual entre partes— regula las condiciones mínimas a las que habrán de limitarse y adaptarse los contratos individuales de trabajo. En España, en los últimos años, se ha generalizado la contratación colectiva con el fin de dar cauce a las reivindicaciones salariales por una parte, y de adaptarse con mayor flexibilidad a las exigencias de un desarrollo económico, por otra. La «convención colectiva» viene a sustituir a la «reglamentación de trabajos» carente de flexibilidad, en el marco de la economía de mercado y difícilmente adaptable a las exigencias de un desarrollo económico. El éxito de los Convenios Colectivos —como institución en correspondencia con un marco económico definido— no ha tardado en producirse. El número de Convenios Colectivos en el presente año rebasa —como así ocurrió en años anteriores— todas las previsiones. El Convenio Colectivo ha sido para el trabajador, un nuevo marco jurídico por donde canalizar las reivindicaciones laborales.

La contratación colectiva ha influido notablemente sobre la estructura y niveles de salarios existentes. De las publicaciones señaladas con anterioridad extraemos el siguiente cuadro para los años 1963 y 1964 respectivamente.

Salarios medios anuales por persona,

	1963	1964	1964 (deflactado)	% (de aumento)
S. Primario ..	25.484	28.733	26.863	5,4
S. Secundario.	41.320	46.158	43.154	4,4
S. Terciario. .	54.337	66.084	61.784	6,4

El salario en 1964 ha sido deflactado por el Instituto Nacional de Estadística de acuerdo con el porcentaje de aumento del coste de vida en el año, que el propio Instituto evalúa en un 6,9 por 100. Una vez desfasados —como puede observarse en el cuadro— los aumentos de salarios reales —poder adquisitivo— han sido del 5,4 por 100, 4,4 y 7 por 100 respectivamente.

El I.N.E. publica, asimismo, índices de productividad. El cuadro siguiente recoge los incrementos de productividad por persona en los sectores respectivos.

Incrementos de la productividad por persona (1964).

Sector Primario	Según producción	1,5
Sector Secundario	Según producción	6,5
Sector Servicios	Según producción	8,0

En el sector agrícola los aumentos de salarios reales han sido superiores a los incrementos de productividad, según las cifras que ofrece el I.N.E., y como consecuencia de que la producción ha descendido notablemente. Sin embargo, tanto en el sector industrial, como en el sector «servicios», los aumentos de salarios reales no han alcanzado los incrementos correspondientes de «productividad por persona» empleada.

Esta última constatación viene a poner en evidencia, como las elevaciones de salarios no han provocado de ninguna forma —como ciertos magnates de la Banca aseguran— el alza correspondiente del coste de la vida. Los salarios en España no dan para inflaciones, declamamos en un número anterior. Más aún, cuando en los sectores fundamentales no se alcanza a absorber en su totalidad el incremento experimentado por la productividad por persona empleada. Si en el sector agrícola no ocurrió así y los salarios han aumentado por encima de la productividad, deberíamos volver a recapacitar sobre el nivel medio de salarios que en la Agricultura viene imperando. En ningún momento, los trabajadores deben ser responsables de una situación agrícola, donde la productividad brilla por su ausencia. La productividad no debe, en estos casos, ser un límite a las retribuciones salariales.

En estas circunstancias es exigible una política de Rentas, que lejos de sustentarse sobre unos criterios de productividad de difícil argumentación teórica, redistribuya al trabajador según su trabajo. En estos momentos que la Comisión sobre Rentas prepara trabajos importantes, es ocasión para replantear numerosos problemas en torno a la política salarial, cuando la redistribución de rentas se hace totalmente necesaria. Sólo aumentando el poder de compra de las masas trabajadoras —ampliando el «mercado» en una palabra— podrá mantenerse y ampliarse una política de desarrollo económico, que tiene en la economía de mercado sus cimientos y estructuras más características.

ARTURO LOPEZ MUÑOZ

**AGUA DE COLONIA**



**Royale  
Ambree**

**FAMOSA  
DESDE 1919**

... pero antes, un toque con



**Stick  
DESODORANTE**

**ROYALE  
AMBREE**

**LEGRAIN**  
PARFUMEUR PARIS