

NEGOCIACIÓN COLECTIVA, IPC E PERDA DE PODER ADQUISITIVO DOS SALARIOS

**Estudo elaborado (a petición da CIG) por
Xavier Vence. Catedrático de Economía
Aplicada da Universidade de Santiago de
Compostela**

ABRIL DE 2004

NEGOCIACIÓN COLECTIVA, IPC E PERDA DE PODER ADQUISITIVO DOS SALARIOS

Xavier Vence. Universidade de Santiago de Compostela

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

1. ¿Qué o IPC?

O IPC (Índice de Prezos ao Consumo) é un indicador clave nunha economía capitalista moderna. A súa evolución acostumbra a considerarse como unha aproximación (non a única) á inflación e é utilizado de forma xeneraliza como referencia para a actualización de rendas, fixar taxas de xuro, negociar a evolución de dos prezos de compraventa de certos bens e servizos e, sobre todo, para a negociación salarial. De forma máis abranxente, mesmo se considera como un indicador da carestía da vida en xeral.

O certo é que moitas persoas teñen a percepción de que os prezos de aquilo que compran aumentaron máis do que aumentou o IPC xeral; ou 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 para o consumo 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.

Como imos ver, o IPC mide os prezos dos bens e servizos consumidos polos fogares comprados baixo forma monetaria pero parte dunha conceptualización discutible do que é consumo: hai un certo tipo de cousas que non toma en consideración (p.e., compra de vivenda, taxas e impostos, seguros de vida, etc); de feito o concepto de consumo é diferente ao da Encuesta Contínua de Presupostos Familiares (aínda que se apoia nela para realizar as ponderacións). 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 realizase en base á estrutura de consumo media do conxunto das familias. 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 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. Por último, a metodoloxía e criterios de recollida de información e de elaboración distan de ser perfectas (primáanse as zonas urbanas sobre as rurais, etc).

Polo tanto, o IPC non é neutral 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 aumentaron ao ritmo do IPC. Outros individuos e outros grupos sociais dun nivel de renda diferente poden ter a percepción contraria.

Este problema 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!*), como é o caso dos funcionarios, pensionistas, perceptores de subsidios, etc, etc.

Máis alá do feito, importante, de que nos primeiros catro anos desta década os aumentos salariais foron lixeiramente inferiores ao IPC, imos ver cinco 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.

2. O IPC mide a variación dos prezos dunha parte dos bens e servizos, non o coste da vida

O IPC é o indicador estatístico que mide a variación dos prezos dos bens e servizos consumidos polas familias. De xeito en certa medida impropio considerase 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. 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).

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.

Isto é importante 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. A razón é que se supón que a evolución do IPC reflicte a evolución da carestía da vida dos individuos e familias. Pero, na medida en que unha parte das condicións de vida non son tidas en conta polo IPC, vai resultar que o IPC non pode reflectir aciadamente a variación das necesidades económicas das familias.

O exemplo máis claro é a vivenda: se o prezo da vivenda se dispara isto non ten ningunha repercusión directa no IPC. En sentido inverso podería falarse da prestación gratuita de servizos públicos (sanidade, educación, outros servizos sociais, transporte público gratuito, vivendas públicas, etc), que poden mellorar (se existen) ou empiorar as condicións de vida sen que iso teña un reflexo no IPC.

Polo tanto, o IPC e as súas variacións poden servir para medir a evolución dos prezos dunha parte importante dos bens e servizos consumidos pero non de todos, deixando fóra unha parte relevante dos bens e servizos consumidos ou utilizados polas familias, que determinan unha parte das súas condicións de vida.

3. A cuestión particular da vivenda propia

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 non incorpora o gasto en compra de vivenda* porque o considera *un investimento e non un gasto* (o que é moi cuestionable) e, en consecuencia, o aumento espectacular do prezo das vivendas non se recolle no IPC. 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 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.

Por iso 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 (que pode oscilar entre un 25 e un 45%, segundo as familias).

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.

O problema é que esa forma de semiexcluir o gasto en vivenda para o 90% das familias conduce a unha infravaloración do gasto medio en vivenda, o que 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 Fomento¹), 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 maior².
- 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 tomaron o IPC como referencia.

¹ 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.

² Neste tema merece a pena un comentario sobre a evolución das taxas de xuro das hipotecas. Efectivamente, comparandonos 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 porque ao reducirense 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 efecto reductor dos custos, xustamente cando o aumento do prezo da compra-venda se disparou (disparando a cuantía do principal dos préstamos).

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 salarios máis baixos.

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

- a) 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.
- b) a medio prazo, a solución sería reclamar a elaboración dun IPC que incorpore adecuadamente o gasto en vivenda (tanto da vivenda propia como da vivenda en aluguer).

4. A estrutura do consumo das familias é moi diferente segundo o seu nivel de renda e os aumentos dos prezos son moi desiguais entre uns produtos e outros.

(O aumento dos prezos é maior para o consumo popular que para o consumo das clases medias. Consecuencia: negociación dos salarios en base ao IPC agranda as desigualdades salariais e sociais)

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 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 ao dos pobres. Os máis pobres gastan proporcionalmente máis en “alimentos e bebidas non alcólicas” e “bebidas alcólicas e tabaco” (entre outras representan ao redor do 25% do seu consumo total)³, 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”, “hoteis, cafés e restaurantes”...

³ Estes porcentaxes refírense ao conxunto de España; no caso concreto de Galiza a porcentaxe que representa alimentación e bebidas é mesmo superior: ao redor do 30%.

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 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 8,2% do IPC no conxunto de España destacan os fortísimos aumentos de “pan” (19,8%), “carne de vacún” (14,8%), “aceites e graxas” (25%), “froita fresca” (29,3%), “legumes e hortalizas” (30,4%), “patacas e preparados” (21,9%), “vivendas en aluguer” (12%), “transporte público urbán” (15,8%), “transporte público interurbán” (12,5%), “servizos para o fogar” (14,5%), “turismo e hostelería” (12,7%), “Educación primaria (11%), 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 (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.

5. 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, engádese 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” (9,3% fronte a 10,7%), o de “hoteis, 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 (11,1% fronte a 8,5%). 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 (8,5 fronte 8,2 entre 2001 e marzo do 2004).

Situación simétrica prodúcese nos demais grupos: aqueles outros consumos que teñen un peso superior en Galiza resulta que experimentaron subidas dos prezos inferiores á media (vestido, transporte, etc) e aqueles consumos que experimentaron subidas moi fortes dos prezos teñen un peso inferior no consumo do galego medio.

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.

6. 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. 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.

7. ALTERNATIVAS:

1. Incorporar o índice de aumento dos prezos da vivenda como criterio de referencia para a negociación xunto co IPC. ¿En qué proporción?. Iso requeriría un certo estudio. Unha posibilidade razoable podería ser darlle ao primeiro unha importancia en torno ao 20-25%⁴ e ao IPC o 75-80%. Sabendo que o aumento do prezo da vivenda nos últimos anos estivo ao redor dun 18% de media anual (5 ou 6 veces o IPC), a aplicación combinada dos dous prezos traduciríase nun aumento anual dos salarios que rondaría un 6,5-7%. Sería máis do dobre dos aumentos pactados nos últimos anos (que estiveron ao redor do 3-3,5%)⁵.
2. 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 (en particular nos anos 2000, 2002 e 2003).

3. Aplicar un índice corrector que impida o aumento da brecha salarial (ou cando menos a modere): aumentos superiores nos salarios baixos e inferiores nos salarios altos. Como obxectivo social, isto debería aplicarse dentro de cada rama e de cada empresa pero tamén comparativamente entre ramas. Lóxicamente, a mellor forma de conseguir isto sería incorporar estes criterios a unha negociación de acordos intersectoriais.

⁴ 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 11%.

⁵ 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 provocarían un forte proceso inflacionario; o que está ocorrendo é que os asalariados están soportando e endosando nas súas rendas (a costa do seu aforro e nivel de vida) a contención da inflación xenerada no sector da vivenda.

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 alcohólicas	17,79	23,36	21,69	19,97	17,46	16,22	13,75	13,15	9,30
2. Bebidas alcohólicas,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 alcohólicas 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

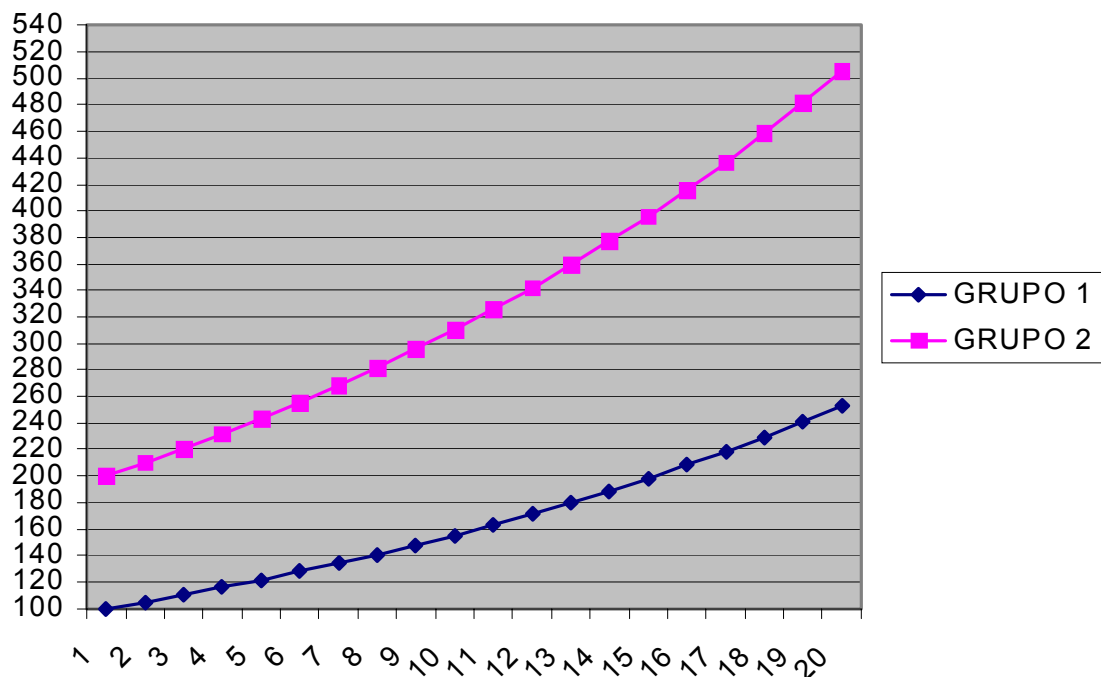
Andalucía	1.702,10	385,17	1.316,92
Aragón	1.880,25	441,77	1.438,48
Asturias (Principado de)	1.920,28	432,49	1.487,80
Balears (Illes)	2.098,24	341,43	1.756,81
Canarias	1.651,80	322,50	1.329,30
Cantabria	1.838,96	407,21	1.431,75
Castilla y León	1.708,86	388,70	1.320,16
Castilla - La Mancha	1.551,75	340,46	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

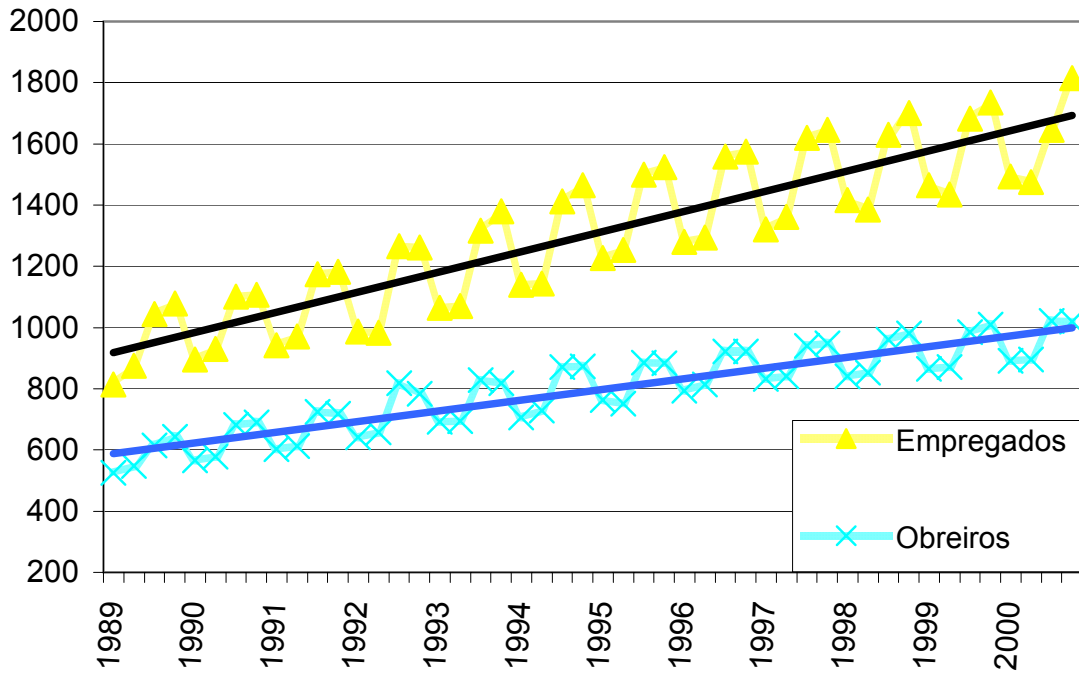
CC.AA	Puede dedicar dinero al ahorro	No puede dedicar dinero al ahorro, o dedican muy poco	Indicador evolución*
TOTAL	34,84	65,16	-0,56
Andalucía	31,81	68,19	0,21
Aragón	43,52	56,48	1,52
Asturias (Principado de)	36,60	63,40	-4,30
Balears (Illes)	37,93	62,07	-4,37
Canarias	14,80	85,20	-0,60
Cantabria	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 emplegados e obreiros



IPC e salarios empregados e obreiros

