# La subida del SMI: una historia de éxito

***Natalia Arias Pérez***
Economista del Gabinete Económico de CCOO

***Luis Zarapuz Puertas***
Director del Gabinete Económico de CCOO

La nueva subida del Salario Mínimo Interprofedional (SMI) consolida una política salarial que era impensable hace apenas una década. Nueve años de incrementos continuados, que han elevado el SMI un 75% entre los años 2018 y 2027, hasta llegar a los 1.286 euros al mes (o 1.500 euros en 12 pagas).

Esta política ha supuesto un cambio de prioridades en la política económica de nuestro país. Tras décadas en las que la moderación salarial se consideraba una condición necesaria para mejorar la competitividad de la economía española y favorecer la creación de empleo, las sucesivas subidas del SMI han puesto en el centro el objetivo de mejorar de las rentas de las personas trabajadoras con menores salarios.

Pero sus efectos van más allá de la redistribución de la renta. La experiencia acumulada durante estos años, y la creciente evidencia académica, cuestionan algunas de las premisas sobre las que se había construido la política salarial de las últimas décadas.

Lejos de constituir únicamente un coste para las empresas, los salarios son también una fuente fundamental de demanda y un elemento que condiciona la estructura productiva. Desde esta perspectiva, el salario mínimo no solo permite mejorar las condiciones de vida de quienes menos cobran, sino que también ayuda a impulsar un modelo económico menos dependiente de los bajos salarios.

## Una política cuestionada por la ortodoxia económica

El salario mínimo es uno de los principales instrumentos que tienen los gobiernos de material económica, laboral y distributiva. Durante décadas, buena parte de la política económica dominante ha interpretado los salarios fundamentalmente como un coste de producción. Desde esta perspectiva, la contención salarial se fijaba como condición necesaria para preservar la competitividad empresarial y favorecer la creación de empleo, especialmente entre los trabajadores con menor cualificación.

En consonancia con este enfoque, la fijación del salario mínimo estuvo marcada durante muchos años por la moderación y la pérdida de poder adquisitivo. Por ello, cabe recordar que el contexto de la primera gran subida, aprobada a finales de 2018 para entrar en vigor en 2019, no fue fácil. Tras la gran recesión de 2008, y años de políticas de devaluación salarial, las alarmas sobre los posibles efectos adversos de elevar el SMI un 22,3%, de 735,9 a 900 euros, no se hicieron esperar.

El Banco de España, y en particular, su entonces gobernador, Pablo Hernández de Cos, fue uno de ellos. Alertó en repetidas ocasiones del riesgo de pérdida de empleo asociado al "fuerte" incremento, especialmente entre jóvenes, trabajadores de mayor edad y con menor formación y presentó una estimación de impacto de 150.000 empleos menos.

La realidad no confirmó estas profecías. Ocho años, y nueve subidas después, los escenarios más alarmistas sobre la destrucción de empleo no se han materializado. Desde 2018, España ha registrado un aumento de más de 3,6 millones de afiliaciones a la Seguridad Social en un periodo atravesado por la pandemia, sucesivos shocks inflacionarios y una elevada incertidumbre internacional, mientras el SMI acumulaba una subida del 75%. Aunque esta evolución agregada no permite aislar por sí sola el efecto del salario mínimo sobre el empleo, sí cuestiona de raíz que su aumento sostenido sea incompatible con una fuerte creación empleo.

**Una política de rentas para mejorar los salarios bajos y reducir la desigualdad**

Uno de los efectos más evidentes de las subidas del SMI ha sido la mejora de las remuneraciones de los trabajadores con menores salarios, una dimensión distributiva muchas veces relegada a un segundo plano por la ortodoxia.

El salario mínimo acumula una subida del 66% desde 2018 a 2026, que asciende al 75% si se tiene en cuenta la subida aprobada para 2027. Nueve años de subidas continuadas del SMI que han permitido una importante recuperación del poder adquisitivo del salario mínimo. Utilizando el IPC para deflactar el coste de la vida (a pesar de sus limitaciones), el SMI ha ganado un 31% acumulado de poder de compra entre 2018 y 2026 (hasta octubre).




Fuente: Gabinete Económico de la CS de CCOO con datos de salarios del empleo principal de la EPA (INE)

El claro avance del SMI en términos reales, unido al efecto transformador de la reforma laboral de 2021 estabilizando millones de empleos, y el progresivo cambio de nuestro modelo productivo hacia actividades de mayor valor añadido y ocupaciones de mayor cualificación, explican la mejor evolución de los salarios reales en los últimos años, a pesar del mayor repunte de la inflación. El avance del salario medio real ha sido mayor entre 2018-2024 (+2,8%) que en 2007-2018 (+1,6%) según los datos del decil del empleo principal de la EPA. Pero, sobre todo, las subidas están mucho mejor distribuidas, aumentando con fuerza los salarios reales en los deciles más bajos, donde más necesaria y urgente era la subida: +24% real el primer decil, +18,6% el segundo decil, +7,8% el tercer decil, ...

Si bien es un avance, cabe recordar que los trabajadores de menor salario y los hogares de menor renta son aquellos que más sufrieron en la Gran Recesión. El periodo comprendido entre 2007 y 2018, fueron años marcados por el estallido de la burbuja inmobiliaria, la profunda recesión posterior, la elevada destrucción de empleo y la aplicación de políticas enfocadas a la devaluación salarial y precarización de las condiciones laborales y económicas. El resultado de esas políticas de ajuste y devaluación fue una profunda pérdida de poder adquisitivo de los salarios más bajos: -17,8% real el primer decil, -8,8% el segundo decil, -6,3% el tercer decil.

La mejora de los salarios más bajos no solo ha contribuido a revertir parte de las pérdidas acumuladas durante la Gran Recesión, sino que también ha tenido un impacto distributivo especialmente importante entre las personas y colectivos con mayor presencia en los empleos peor remunerados.

En términos relativos, el SMI protege a una proporción superior a la media de mujeres, jóvenes, personas migrantes y trabajadores con contrato temporal. Sin embargo, esto no significa que quienes perciben el salario mínimo respondan exclusivamente al perfil de trabajador joven y precario que frecuentemente se presenta en el debate público.

De hecho, en términos absolutos, las mujeres son mayoría entre sus perceptores, pero predominan las personas de nacionalidad española, mayores de 34 años y con contrato indefinido. El salario mínimo es, por tanto, una herramienta de protección salarial con un alcance mucho más amplio y diverso de lo que habitualmente se presupone.

Y su influencia tampoco termina en quienes perciben directamente esta remuneración. Las sucesivas subidas del SMI también pueden trasladarse a otras categorías profesionales y modificar la estructura salarial de las empresas.

**El SMI como base de la estructura salarial: el papel de la negociación colectiva**

El salario mínimo no solo garantiza una remuneración básica allí donde el poder de negociación de las personas trabajadoras es más débil. También actúa como una base

para el conjunto de la estructura salarial, impulsando subidas a trabajadores con salarios superiores al SMI.

La investigación académica de Ferran Elias y Marc Riudavets-Barcons (2024), basada en datos administrativos de la Muestra Continua de Vidas Laborales y en las tablas salariales de los convenios colectivos, encuentra que las subidas del SMI de 2017 y 2019 generaron efectos de arrastre significativos hasta el percentil 80 de la distribución salarial.

El efecto es más intenso en los salarios bajos que en los altos, pero el efecto arrastre está permitiendo elevar los suelos salariales, no solo de los perceptores del SMI, sino de categorías profesionales con remuneraciones más altas1. De esta manera, el SMI y la negociación colectiva se refuerzan mutuamente: el primero eleva el suelo salarial y la segunda permite trasladar parte de esa mejora al conjunto de la estructura retributiva.

Esta interacción resulta especialmente relevante porque rompe con la idea de que el salario mínimo constituye una política dirigida únicamente a los trabajadores peor remunerados. Al elevar los suelos salariales, el SMI también modifica las referencias sobre las que se construyen las diferencias retributivas entre categorías profesionales. La negociación colectiva desempeña aquí un papel decisivo para trasladar esas mejoras al resto de la estructura salarial.

El positivo efecto arrastre de las subidas del salario mínimo sobre el conjunto de los salarios se ve lastrado por las empresas por un lado con prácticas como la compensación y absorción de complementos salariales para neutralizar las subidas del SMI y evitar que lleguen a las nóminas. Y de forma más general, las subidas salariales se ven lastradas por el retraso y paralización en la firma de convenios colectivos en ausencia de un acuerdo estatal de negociación colectiva y por el bloqueo de las patronales a repartir de forma más justa el fuerte aumento de sus beneficios y márgenes empresariales con los trabajadores mediante mayores subidas salariales y reducción de la jornada laboral.

**De la devaluación salarial al impulso de la transformación productiva**

Los efectos sociales de la subida del SMI son probablemente intuitivos y en cierta manera, previsibles. Sin embargo, algo que la ortodoxia no ha valorado hasta ahora es el efecto que tiene a nivel macroeconómico y de estructura productiva.

Los salarios no son únicamente un coste para las empresas ni una variable que determina su competitividad. Constituyen también la principal fuente de ingresos de los hogares y, por tanto, un elemento clave que sostiene la demanda agregada de una economía.

Esta dimensión adquiere especial relevancia cuando las mejoras salariales se concentran entre los trabajadores con menores ingresos, que generalmente destinan una mayor

proporción de su renta al consumo. Por ello, una política dirigida a elevar los salarios más bajos puede generar efectos positivos sobre la actividad económica que van más allá de sus beneficiarios directos.

Esta es precisamente una de las conclusiones de la investigación de González, Sala y Trivín (2026), publicada en el Journal of Public Economics, que analiza los efectos de la subida del SMI de 2019 sobre el consumo y la actividad económica local. Su investigación encuentra que el consumo aumentó un 4,5% en los municipios más expuestos a la reforma, y estima, además, una propensión marginal a consumir cercana al 80% entre los hogares afectados y apunta a importantes efectos indirectos sobre la actividad económica local. De hecho, realiza una aproximación de un multiplicador de demanda local, de entre 2,1 y 2,5 vía efectos indirectos de la subida del SMI.

Pero los efectos económicos del salario mínimo no se limitan a su capacidad para estimular la demanda. A largo plazo, las subidas sostenidas del SMI también pueden modificar los incentivos sobre los que las empresas organizan su actividad productiva. Durante décadas, una parte del tejido empresarial español ha basado su competitividad en la disponibilidad de mano de obra barata, en lugar de hacerlo en la mejora de la productividad, la inversión o la innovación. Un modelo que no solo limita las posibilidades de mejora salarial, sino que también condiciona nuestra especialización productiva.

Elevar progresivamente los salarios mínimos contribuye a cuestionar este modelo. Cuando competir exclusivamente mediante bajos costes laborales resulta cada vez menos viable, aumentan los incentivos para mejorar la organización del trabajo, incorporar nuevas tecnologías, invertir en capital productivo y desarrollar actividades de mayor valor añadido. Al mismo tiempo, pueden ganar peso relativo aquellas empresas y actividades capaces de generar suficiente productividad para sostener mejores salarios.

Naturalmente, este proceso no es automático ni depende exclusivamente del SMI. Requiere políticas de inversión, formación, innovación y desarrollo productivo que permitan a las empresas adaptarse. Pero plantea una relación entre salarios y productividad muy diferente de la que ha dominado tradicionalmente el debate económico: los salarios no tienen por qué limitarse a recoger las mejoras de productividad, sino que también pueden contribuir a estimularlas.

Un estudio reciente de Eurofund (2026) documenta una transformación de la estructura del empleo europeo caracterizada por el crecimiento de las ocupaciones mejor remuneradas y la pérdida de peso relativo de los empleos de bajos salarios. Sus estimaciones econométricas encuentran que un incremento del 1% del salario mínimo real se asocia con una reducción del 0,1% del peso relativo de los empleos peor.

Casi una década de subidas continuadas del salario mínimo permite extraer algunas lecciones importantes. La primera es que mejorar los salarios más bajos es una herramienta fundamental para reducir la desigualdad y recuperar el poder adquisitivo de quienes más lo necesitan. La segunda es que sus efectos no terminan en los trabajadores que perciben directamente el SMI, sino que pueden extenderse al conjunto de la estructura salarial, al consumo y a la actividad económica.

Pero probablemente la lección más importante sea otra. Durante décadas, la moderación salarial se presentó como una condición necesaria para mejorar la competitividad y crear empleo. La experiencia reciente y la creciente evidencia empírica están cuestionando esa premisa y abriendo paso a una concepción diferente de la política salarial, en la que la mejora de las remuneraciones no constituye un obstáculo para el desarrollo económico, sino que puede contribuir a impulsarlo.

Mantener una senda de mejora del SMI que garantice, al menos, el 60% del salario medio neto es, por tanto, una cuestión de justicia distributiva, pero también una decisión sobre el modelo económico que queremos construir.

Porque una economía más productiva y competitiva no tiene por qué ser aquella que paga salarios más bajos, sino aquella que es capaz de generar más valor y distribuirlo mejor. La mejora de los salarios no debe ser únicamente el resultado del progreso económico, sino también uno de sus motores.

Tribuna publicada en El Salto Diario