

ECONOMÍA Y NEGOCIOS

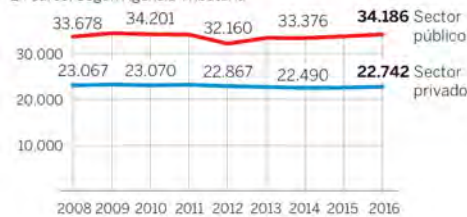
La caída de los salarios

PERIODO 2008-2016
Descontada la inflación



SALARIO MEDIO

En euros. Según Agencia Tributaria



MAYORES Y MENORES

Sueldo medio, en euros.
Sin cotización ni indemnizaciones.



EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS POR SECTORES ENTRE 2008 Y 2016

Base 100 = 2008 (descontada la inflación y sin cotización ni indemnizaciones). Según Encuesta de Coste Laboral.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), Ministerio de Empleo y Seguridad Social, Agencia Tributaria, elaboración propia.

A. ALONSO / EL PAÍS

La economía española tuvo que responder a la crisis recobrando competitividad. Una década después, el mayor sacrificio ha recaído sobre los que menos ganan. Salen mejor parados los pensionistas

El ajuste se centra en los sueldos bajos

ANTONIO MAQUEDA, Madrid
Cuentan que el rey de Haití, el déspota Henri Christophe, construía una fortaleza en la montaña y quería subir a la cima un cañón enorme. En la primera jornada, una treintena de operarios no consiguió trasladar la pieza de artillería hasta la cúspide; así que el monarca mandó matar a diez. Al día siguiente, los 20 restantes volvieron a intentarlo sin éxito; y cinco más fueron ejecutados. La suerte parecía echada. Pero los 15 supervivientes lograron dejar el cañón en el pico. Diez años después de la crisis iniciada en 2008, la economía ha culminado la proeza de los hombres de Christophe: producir lo mismo con 1,9 millones de ocupados menos.

Desde que estalló la crisis del euro, el diagnóstico de Berlín fue meridiano: la deuda de la periferia no era más que un reflejo de la pérdida de competitividad. Entonces España compraba mucho más de lo que producía y, por tanto, tenía que endeudarse para pagarlo. Solo en 2008 se tomaron 100.000 millones del exterior. Con la entrada en el euro, la financiación barata que obtenía España por pertenecer al mismo club que Alemania disparó la ilusión de riqueza y los salarios subieron incluso si la capacidad adquisitiva no aumentaba. En ese contexto, la competitividad se deterioró.

Solo que los alemanes ya habían tenido la experiencia de absorber una economía menos competitiva. Al reunificar el país, abordaron el mayor experimento en este campo jamás realizado. De la noche a la mañana, por decisión

ron. Los alemanes del Este eran menos productivos, pero de golpe pasaron a ganar mucho más. Sin embargo, la riqueza no se traspasa por decreto. La inflación se desató. El desnivel de productividad disparó el desempleo en una economía antes estatalizada. Al atender a miles de desocupados de la RDA, los costes del sistema del bienestar se descontrolaron. Y el crecimiento se resintió. Sin vínculos afectivos de por medio, los alemanes no estaban dispuestos a reeditar la experiencia en el sur de Europa sin arreglar antes su productividad.

Los costes laborales

Del mismo modo que siempre viste chaquetas de corte recto, la canciller Merkel portaba un gráfico de los costes laborales unitarios (CLUs). ¿Y qué es eso? Pues cuánto cuesta producir cada unidad de PIB. "Se trata de una medida habitual para conocer la competitividad por salarios de un país", explica el economista José Domingo Roselló. En cuanto comienzan las turbulencias, esta se mira con lupa y se graba a fuego como la nueva regla de la zona euro. Mientras Alemania los había mantenido congelados, la mayoría los había disparado. Entre ellos España. Hasta entonces, los españoles habían vivido los beneficios del euro: una financiación muy barata. Pero la contrapartida no se había padecido: "En el pasado, la peseta se depreciaba o devaluaba para contrarrestar la pérdida de competitividad, lo que permitía hacer el ajuste por la puerta de atrás y



Un grupo de jubilados en Madrid. / ÁLVARO GARCÍA

Las mayores caídas de salarios medios se han dado en la hostelería

El 10% que menos gana ha perdido un 15% de remuneración

Roselló. Una vez desaparecida la peseta, la mano de obra española estaba encerrada dentro de la misma moneda con los productivos alemanes. Nadie se lo explicó a los españoles. Pero se trata de un Tourmalet constante en el que hay que mantener siempre la tensión competitiva y vigilar costes.

Tras años sin hacer los deberes, en España se impuso sin remedio una devaluación salarial de caballo. Y la restricción financiera y el ajuste fiscal echaron todavía más gasolina al fuego. Lo demás lo hizo un sistema laboral

ñada para proteger al cabeza de familia. Solo se reformó con la democracia flexibilizando el contrato temporal. En cuanto vienen malas, la flexibilidad es inmediata y se traduce en despedir temporales sin coste para la empresa", explica un experto laboral. ¿Y quienes tenían esos trabajos temporales? Pues jóvenes y poco formados. De ahí que el primer ajuste se ensañase con ellos perdiendo el empleo. Se empieza a hacer más con menos. Y los CLUs se desploman a pesar de que los salarios medios se disparan porque los que permanecen tienen más antigüedad y salarios más altos.

Pero la cosa no queda ahí. A partir de 2011, comenzaron las rebajas de salarios, antes incluso que se aprobase la reforma laboral a mediados de 2012. "Esta devaluación ocurre entre los que se mueven de un empleo a otro. Los que permanecen en el puesto de trabajo lo notan mucho menos", resalta José Ignacio García Pérez, de la Universidad Pablo de Olavide. Además, las estadísticas corroboran otra realidad: el ajuste se cebaba más con los salarios bajos.

Si se toma la Encuesta Anual de Coste Laboral, entre 2008 y 2016, una vez descontada la inflación, el salario medio en la hostelería pierde casi un 12% pese a la baja inflación. Actividades artísticas y recreativas, administrativas y otros servicios acumulan pérdidas del 10%. Y precisamente son las que menos ganan: en la hostelería el sueldo sin cotización ni indemnizaciones asciende a 13.502 euros en 2016. Administrativos: 15.348 euros. Entreteni-

política, los dos marcos y los sueldos de ambos lados se equipara-

suponía perder poder de compra en las importaciones”, comenta

arcaico a la vez que perverso: en España, la legislación estaba dise-

ñiendo: 10.505 euros. Otros servicios no profesionales: 15.168. Co-

mo recuerda el catedrático Josep Oliver, estas actividades presentan un claro sesgo hacia la temporalidad, el trabajo por horas o los jóvenes: cuanto más tiempo parcial, menos se gana. En la medida en que hay más temporalidad, la rotación permite encadenar peores contratos si se trata de empleo poco cualificado. Si hay jóvenes, los salarios también suelen ser bajos.

Por el contrario, aguantan los más formados, como las actividades científicas, que se quedan igual. La industria gana un 2%, probablemente porque los que no perdieron el empleo se beneficiaron de la bonanza exportadora. Y las eléctricas ganan un 3%, pese a tener los salarios más altos con una media de 56.126 euros. "Se explica porque los sectores regulados están protegidos de la competencia", afirma el catedrático Amadeo Petitbó. Llama la atención que la construcción pierda menos de un 2% pese a la masiva destrucción de empleo: "Abundaba la retribución en B, y el sueldo cayó mucho al suprimir ese pago", aclara un empresario del sector.

Lo mismo indica la Encuesta de Población Activa, que divide a los trabajadores en diez grupos según ingresos. Esta revela que entre 2008 y 2015 el sueldo del 10% que menos gana pierde un 15%, frente al 5% que se deja la franja intermedia. En claro contraste, el 10% más alto mantiene su poder adquisitivo. Y este fenómeno se refuerza por la globalización y la tecnología. El economista Luis Garicano pone el ejemplo del fútbol: Madrid y Barcelona pueden aprovechar audiencias globales para captar muchos más ingresos y pagar sueldos millonarios, mientras que el equipo de un pueblo pequeño recaba incluso menos. Es decir, los más cualificados son capaces de negociar al alza en un contexto de mayores posibilidades para ellos. De ahí la polarización.

Los datos de la Agencia Tributaria son más difíciles de interpretar: entre 2008 y 2016 se vislumbra en las rentas del trabajo una

La historia se repite

Esta no es la primera vez que nos vemos arrastrados a una crisis por vincularnos al *panzer* alemán. En 1993, se produjo la crisis del Sistema Monetario Europeo. Entonces, como paso previo a la unión monetaria, las divisas se vincularon para cotizar dentro de una banda de fluctuación del 4,5% respecto al marco. Sin embargo, en ese momento los alemanes del oeste estaban reunifi-

cándose con la RDA y establecieron la paridad entre los marcos de los dos países. Este canje brindó una capacidad adquisitiva inimaginable para los del este, pero a la vez generó unas presiones inflacionistas que obligaron al Bundesbank a subir tipos. Y para continuar vinculados al marco, el resto de naciones tuvo que encajear también el precio del dinero, lo que pro-

vocó una recesión. Los países no podían seguir el ritmo de Alemania; y los mercados apostaron que algunos no aguantarían. La libra inglesa y la lira italiana no resistieron y fueron expulsadas del SME. España y Finlandia devaluaron. Solo cuando las sacudidas llegaron a orillas del Sena, los alemanes temieron que se podía destruir el proyecto europeo. Prestaron fondos a los franceses y, al final, se vieron obligados a ampliar el rango de fluctuación al 30%.

la pérdida de ingresos se halla en los parados. Si se mira en el PIB la evolución de los salarios por sectores, entre 2011 y 2012 se producen bajadas generalizadas en todos. Y en 2013 la devaluación prosigue sobre todo en los servicios no profesionales. En estos siguen cayendo las remuneraciones medias una vez surte efecto la reforma salarial de mitad de 2012 y se nota el impacto de la *uberización*.

Al mismo tiempo, los dividendos crecen un 3,4%. "Hay que tomar estos datos de beneficios distribuidos con cautela, porque siempre son una precondición para que la economía se recupere", matiza Oliver. Y el mayor contraste se produce cuando se compara con las pensiones: mientras la economía experimentó un crecimiento nulo, el gasto se disparó un 30%. Es más, la cuantía de la pensión media restando la inflación ha subido un 16,5%. Cada vez hay más jubilados y los nuevos cobran una prestación más alta porque ganaban más. Los sucesivos Gobiernos han decidido preservar a este grupo sobre los demás.

En definitiva, parece que el ajuste se ha centrado más en los desempleados y sueldos bajos mientras que jubilados, funcionarios, sectores regulados y rentas altas han salido mejor parados. Los sectores profesionales y exportadores han ganado cuota, y quizás se han beneficiado de la rebaja de costes del resto. Aunque podría haber-

se hecho de otro modo. El economista de BBVA Rafael Doménech señala el caso alemán: recortando horas trabajadas por empleado. "En 2008, los alemanes ajustaron salario a los que trabajaban en lugar de despedir", subraya García Pérez. Con un modelo productivo a años luz, Alemania ha forjado una concertación social en la que los gastos del Estado de bienestar no se disparan, se pone a trabajar al máximo número de gente y los sindicatos promueven la moderación retributiva. Se preserva la competitividad sin recurrir a proezas. Habrá que tomar nota. Competimos con ellos.



Un camarero atiende una mesa en la localidad malagueña de Ronda. / PACO PUENTES

caída de declarantes y cantidades declaradas en los grupos de 6.000 a 21.000 euros. Quizás se pueda decir que algunos han escalado hacia ingresos más altos. Pero la explicación más plausible es el elevado paro; los menores ingresos una vez agotadas las prestaciones; la mayor rotación de los temporales y la proliferación del tiempo parcial, que hacen que estos colectivos estén menos tiempo trabajando y, por lo tanto, ganen menos. De estos datos también se infiere que la clase media ha sufrido algo menos. "A esta le ha afectado más la congelación salarial, aunque en un contexto de infla-

Pese a que el PIB no ha crecido, el gasto en pensiones se dispara un 30%

Los alemanes recortaron horas a los trabajadores en lugar de despedir

ción contenida", remacha García Pérez. Es decir, ha visto cómo se ha detenido en seco la evolución al alza que apuntaban sus salarios antes de la crisis. En estas cifras también se aprecia que la brecha entre sueldos públicos y privados se ha ampliado a favor de los primeros.

Y la polarización también se detecta en el PIB. Con 1,9 millones menos de ocupados, la remuneración total de los asalariados ha descendido con la crisis un 12% descontando la inflación. Si se toma la remuneración media, esta solo retrocede un 0,1% entre 2008 y 2016. Es decir, el grueso de

ANÁLISIS

¿Cómo 'normalizar' los salarios?

J. I. CONDE-RUIZ Y M. JANSEN

No hay duda de que, tras años de duros ajustes, y ahora que la economía ha alcanzado el nivel del PIB previo a la crisis, ha llegado el momento de normalizar los salarios. Pero, ¿cómo lo hacemos? Primero, conviene recordar que seguimos aún lejos de los niveles de empleo precrisis, y tenemos la segunda tasa de desempleo más alta de Europa. En este contexto la moderación salarial sigue siendo una necesidad.

Segundo, y quizá lo más importante, España tiene que evitar los errores del pasado. En el futuro las subidas salariales deberán ser diferenciadas teniendo en cuenta la

dida de competitividad antes de la crisis fueron las subidas generalizadas de salarios, indexados automáticamente a la inflación y con escasa relación con la evolución de la productividad en las empresas.

Tercero, las subidas salariales deben tener en cuenta la situación particular de cada empresa y sector. Así, por ejemplo, para las empresas que siguen en pérdidas los convenios colectivos no deberían imponer aumentos en el poder adquisitivo de los trabajadores. Para el resto de las empresas, máxime si tienen beneficios, sí hay margen de mejora salarial.

La reforma laboral de 2012 modernizó

empresa, pero también causó un desequilibrio en el proceso de negociación salarial dotando de excesivo poder en dicho proceso a las empresas. El ejemplo más claro lo constituye la reforma del art. 41 del Estatuto de los Trabajadores que permite cambios unilaterales en el nivel de los salarios. Es posible que, durante la crisis, este mecanismo haya permitido el rápido ajuste de salarios en muchas empresas, pero ha llegado el momento de suprimirlo o limitarlo. En cambio, se debería mantener la prioridad aplicativa de los convenios de empresa. Estos se adaptan mejor a las necesidades que los convenios sectoriales y para

Por último, tanto la desigualdad salarial como la pobreza laboral han alcanzado cotas insoportables. Algunos culpan exclusivamente a la reforma laboral, pero un análisis cuidadoso de los datos revela que la desigualdad salarial empezó a crecer mucho antes de 2012 debido principalmente a la fuerte reducción en las condiciones laborales de los contratos temporales. Estos contratos se han precarizado hasta límites insospechados a través de reducciones de horas, de su duración, e incluso de su remuneración. Por tanto, la dualidad de nuestro mercado laboral y no la reforma laboral es el principal problema. Sin voluntad de adoptar medidas para erradicar la dualidad, normalizar los salarios es una mera quimera, que ni con una mejora de la reforma laboral, ni con subidas en el salario mínimo seremos capaces de solucionar.

José Ignacio Conde-Ruiz es profesor en la

situación particular de cada empresa y sector. Una de las principales causas de la pér-

el sistema de negociación colectiva al dar mayor relevancia a la negociación a escala

evitar abusos solo hace falta hacer cumplir la legislación actual.

Universidad Complutense de Madrid, y **Marcel Jansen**, en la Autónoma de Madrid.