

## Política salarial en tiempos de crisis en la economía española

Contener los salarios para moderar el aumento de los costes empresariales y estimular la creación de empleo por parte de las empresas; para aumentar los beneficios y, de esta manera, dinamizar la actividad inversora; y también para mejorar la competitividad y, por esta vía, fortalecer la posición exportadora de las firmas. Esta ha sido y es la quintaesencia de la agenda económica europea, la hoja de ruta impuesta, sobre todo, a las economías periféricas y el santo y seña de la política aplicada por el gobierno del Partido Popular (PP).

En este apartado se analiza el alcance del ajuste salarial llevado a cabo durante los años de crisis. Se aborda la dinámica salarial desde dos planos. El primero, más general, se refiere al conjunto de la economía. El segundo, más acotado -asociar dinámicas salariales y competitividad- se centra en la industria manufacturera. La información estadística se presenta para el conjunto del periodo de crisis, esto es, 2008-2015, y también para los años en los que se han aplicado con mayor énfasis las denominadas políticas de austeridad, 2010-2015 (hasta 2014 en el caso de la industria manufacturera).

Antes de comenzar, conviene realizar una precisión, muy relevante a la hora de interpretar los datos. Buena parte de la argumentación se construye alrededor de la evolución de la compensación media por empleado, indicador que por definición, no informa -oculta, más bien- de la dispersión de las retribuciones. Aunque existen menos datos, también se ofrece información en este ámbito con el objeto de identificar los colectivos que, en mayor medida, han soportado el peso del ajuste salarial.

### 1. Presión sobre los salarios.

Empezando por el nivel más agregado, el referido al conjunto de la economía. Entre 2008 y 2015, la compensación real por empleado (utilizando como deflactor el índice de precios al consumo) tan sólo aumentó un 0,8%. Para valorar correctamente este dato -que, en todo caso, refleja con nitidez que los salarios promedio se han mantenido en el conjunto del periodo virtualmente estancados- hay que tener en cuenta la existencia de un "efecto composición". Los trabajadores que primero han perdido su empleo son los que recibían salarios más reducidos (por ejemplo, una parte de los que tenían contratos temporales, cuando llegaron a su término, no fueron renovados). Ello explica que la remuneración promedio aumente, en

términos meramente estadísticos, sin que ello suponga necesariamente una progresión de los salarios de los trabajadores que han conservado su puesto de trabajo (se volverá sobre este asunto más adelante)

Ha sido en los últimos años, en los que han dominado con claridad las denominadas políticas de "devaluación interna"<sup>1</sup>, cuando los trabajadores han experimentado una sustancial pérdida de capacidad adquisitiva; un 3,4% entre 2010 y 2015.

Como consecuencia del efecto combinado del estancamiento salarial y de la destrucción del empleo, aspecto sobre el que me detendré más adelante, la participación de los salarios en el ingreso nacional -esto es, los costes laborales unitarios reales (CLUr)- ha seguido una pendiente descendente, que no es nueva en nuestra economía, ni en la Unión Europea, pero que en los últimos años se ha hecho más pronunciada. Así, entre 2010 y 2015 el peso de los salarios se ha reducido en tres puntos porcentuales, transitando desde el 57,7% hasta el 54,6% (gráfico I), alcanzando, en términos históricos, un record (un retroceso equivalente al que se produjo en una década, entre 1998 y 2007).

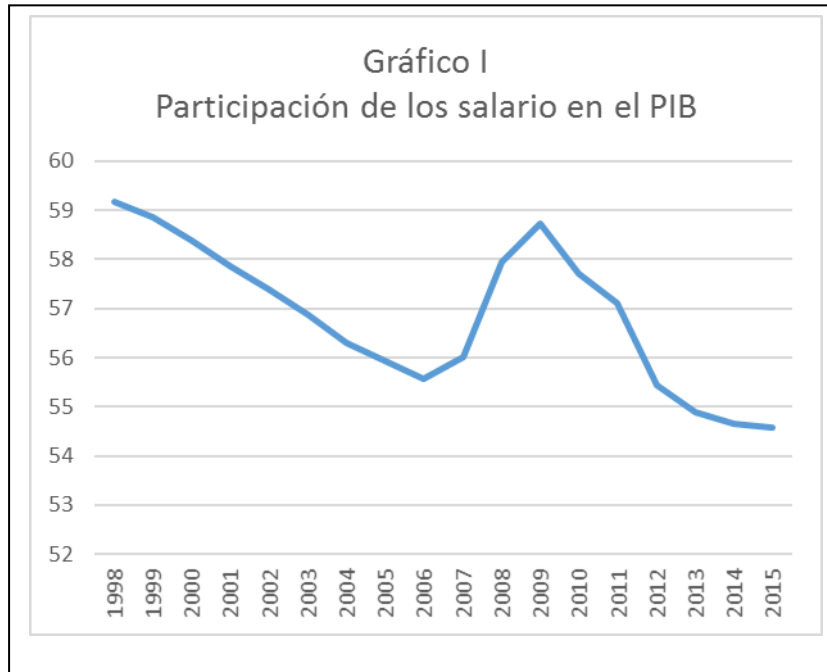
Esta evolución responde, por lo tanto, a una tendencia de amplio recorrido en la economía española, que se dio también en los años de rápido crecimiento y que pone de manifiesto la capacidad de los beneficios y de las rentas del capital de apropiarse de una parte creciente de la riqueza generada. La "anomalía" -interrupción de esta tendencia- cuando estalla la crisis, se explica por el fuerte impacto negativo, sobre todo a corto plazo, que tuvo sobre las rentas financieras (véase, por ejemplo, el desplome de los índices bursátiles y la pérdida de rentabilidad de los activos financieros).

La moderación (o represión) salarial ha sido, pues, una realidad en la economía española. En la pugna distributiva, los asalariados han cedido terreno, ganándolo el capital. Pero hay más. Como se ha señalado antes, el indicador "salarios promedio" no puede -y, posiblemente, quienes lo utilizan con categoría exclusiva no quieren- dar cuenta del desigual reparto del ingreso. Dimensión trascendental, pues las remuneraciones percibidas por los trabajadores son muy distintas dependiendo de factores como el grado de implantación de las organizaciones sindicales en las empresas y centros de trabajo, su tamaño, la configuración más o menos oligopólica de los

---

<sup>1</sup> Como contraposición a la devaluación cambiaria, instrumento de política económica al que las economías que forman parte de la Unión Económica y Monetaria (UEM) han renunciado. El término es, no obstante, confuso, pues, en la práctica, la referida devaluación interna apunta exclusivamente a los salarios, excluyendo los ajustes en los beneficios.

mercados, el sector de la actividad económica donde operan o la cualificación de los trabajadores.



Fuente: Eurostat.

Téngase en cuenta, además, que la categoría salario incluye las retribuciones de los de menor cualificación y que tienen contratos precarios, junto a las recibidas por los directivos y ejecutivos; todo ello forma parte de lo que se denomina masa salarial. Como acabamos de ver, el peso de la misma en el PIB ha caído de manera sustancial durante los años de crisis; pero ese retroceso es todavía mayor si se excluyen los ingresos, también de naturaleza salarial, obtenidos por ejecutivos y directivos.

Un indicador habitualmente utilizado en los estudios socioeconómicos sobre desigualdad de ingreso es el índice de Gini, cuyo rango de valores se encuentra comprendido entre 0 -igualdad total- y 100 -inequidad extrema-. La evolución de esta ratio, referida a los salarios entre 2008 y 2013, último año del que ofrece información el Instituto Nacional de Estadística, ha aumentado en más de dos puntos porcentuales, pasando del 32,2 al 34,6 (gráfico II); por cierto, uno de los niveles más altos de la Unión Europea.

Pero no se trata sólo de un aumento de la desigualdad, que podría ser reflejo de que unos grupos sociales mejoran más que otros ("todos los barcos suben con la marea"), como ha ocurrido en fases anteriores de la evolución del capitalismo. Estamos asistiendo a una fractura social en el

mundo laboral, que ya se divisaba en los años de auge, pero que es ahora cuando está alcanzando toda su envergadura, amenazando con convertirse en un rasgo estructural de nuestra economía.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Otra manera de acercarse a la medición de la desigualdad, y que estrechamente relacionada con la degradación salarial, tiene que ver con las condiciones en que los asalariados desempeñan su trabajo (desgraciadamente, en este ámbito hay mucha menos información y las estadísticas oficiales apenas se ocupan de ello). Una parte, variable pero creciente, de la remuneración de los trabajadores depende de su productividad (entiéndase bien, no de la productividad de la firma). Así, son muchas las empresas que están introduciendo o actualizando mecanismos de evaluación y revisión de los ritmos de trabajo. Al vincular un porcentaje de los salarios a la consecución de objetivos, se supone que el esfuerzo de los trabajadores aumentará, reduciéndose los tiempos necesarios para la realización de las tareas, con el consiguiente aumento de la productividad laboral.

Esta práctica, que ya formaba parte de las políticas retributivas, ha cobrado una importancia creciente. Son muchas las empresas que han implementado programas de "racionalización de tareas" consistentes en definir los tiempos de cada una de ellas y sobre esta base incrementar el rendimiento de los trabajadores. Las empresas fijan las primas entre los diferentes grupos de trabajo o, en ocasiones, las establecen de manera individual. Se consigue así aumentar la presión sobre los trabajadores,

abriendo una vía para reducir los salarios e intensificar los ritmos de producción (en un proceso de ajuste continuo de los tiempos exigidos para recibir la correspondiente prima).

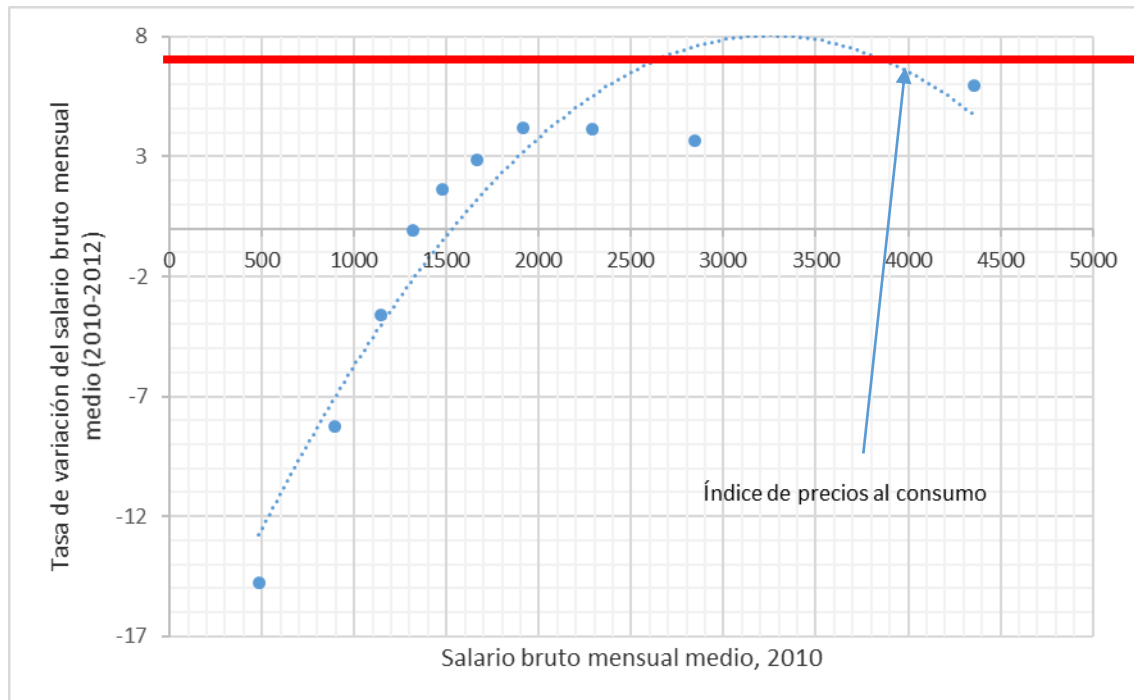
Y todo esto es compatible con el mantenimiento de las condiciones pactadas en buena parte de los convenios colectivos, condiciones que, por cierto, también se están revisando a la baja. Asimismo, y este no es el menor de los objetivos, se favorece una dinámica de competencia por las primas entre los propios trabajadores. El conflicto de intereses entre diferentes grupos de operarios contribuye a su desunión, dificultando, de esta manera, la acción sindical.

En esta misma línea, que pone el acento en la desigualdad de ingreso, resultan reveladores los datos publicados por el INE relativos a los salarios promedio de cada decila de ingreso para el periodo 2008-2014 (gráfico III). Esa información apunta a que la disparidad de ingreso ha crecido con fuerza. En efecto, la distancia entre los asalariados mejor y peor pagados era en 2008 de 8,7. En 2014 la brecha se había ampliado hasta 11,2; buena parte de dicho aumento se materializó a partir de 2010.

Si se pone el foco en el comportamiento de los salarios según decilas en el último tramo del periodo -2010-2014-, y la comparamos con la trayectoria seguida por los precios encontramos que, precisamente, los trabajadores con retribuciones más bajas han sido los que han soportado en mayor medida el ajuste salarial. Las cuatro decilas de menores ingresos han experimentado una contracción de los salarios nominales, ajuste que en las dos inferiores han sido del 14,8% y del 8,2%. Para calibrar la importancia de la capacidad adquisitiva perdida por estos trabajadores, hay que reparar que el IPC aumentó en el mismo periodo el 7%. Los trabajadores integrados en los otros tramos de ingreso también perdieron poder adquisitivo, si bien en este caso aumentaron los salarios nominales. Como se puede apreciar en el gráfico, los que mejor resistieron este proceso han sido los asalariados situados en los tramos superiores de ingreso.

## Gráfico III

## Ajuste salarial por tramos de ingreso, 2010-2014



Fuente: Elaboración propia a partir del Instituto Nacional de Estadística.

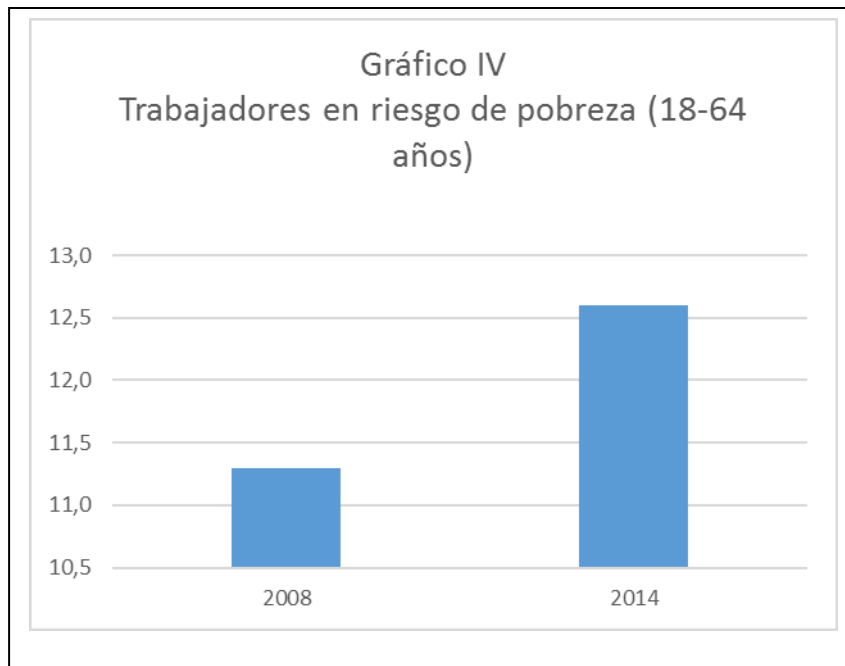
Según la Encuesta de Población Activa, la situación de los trabajadores de bajos ingresos ha empeorado de manera sustancial. La retribución promedio del 10% de la población asalariada era de 411 euros en 2014 (502 en 2007). Los ingresos de la decila siguiente eran en 2014 de 820 euros (852 en 2007). Para estos trabajadores, el denostado término de mileurista se ha convertido en un sueño inalcanzable.

Los trabajos de bajos ingresos están especialmente representadas en los contratos temporales y a tiempo parcial, modalidades contractuales que han ganado protagonismo en los últimos años, fruto de las últimas reformas laborales, y de manera muy destacada como consecuencia de la impulsada por el gobierno del PP. Así, más de la mitad de los asalariados con contratos a tiempo parcial se localizan en la primera decila de ingreso, con salarios promedio en 2014 de 400 euros (460 en 2010); en el siguiente tramo los salarios, donde también abundan los contratos a tiempo parcial (el 26% de la cifra total) se situaban en 2014 en los 790 euros (también lejos de los 847 recibidos en 2010).

De lo anterior se deduce que no sólo se ha aplicado una drástica política de devaluación interna, no sólo se ha abierto la "tijera" salarial, contribuyendo

al aumento de la desigualdad, sino que el ajuste ha recaído de manera particularmente intensa sobre los trabajadores de menores ingresos, los que, por lo demás, cuentan con contratos más precarios.

En este contexto de progresiva precarización de las relaciones laborales, ha aumentado el grupo de trabajadores cuyas retribuciones se sitúan por debajo del umbral de pobreza (gráfico IV)<sup>2</sup>. En 2014, el 12,6% de los empleados formaban parte de este colectivo -entre los países comunitarios, sólo Grecia y Rumania ofrecían peores resultados-, lo que, en relación a 2008, representa algo más de un punto porcentual de aumento<sup>3</sup>.



Fuente: Eurostat.

Estamos ante un asunto de gran trascendencia, pues a menudo se afirma - las patronales, los gobiernos conservadores, el discurso dominante en las facultades de economía- que la creación de empleo es el camino, o incluso la única ruta, para salir de la pobreza. Se sostiene, desde esta perspectiva, que no hay mejor política social que la creación de puestos de trabajo. La información que se acaba de presentar obliga a revisar este postulado -por

<sup>2</sup> En la Unión Europea se considera que un trabajador es pobre si su ingreso está situado por debajo del 60% del promedio.

<sup>3</sup> De acuerdo con Eurostat, la población que se encuentra en riesgo de pobreza o exclusión social (no solo la asalariada) ha aumentado, entre 2008 y 2014, en más de cinco puntos porcentuales, hasta alcanzar en este último año el 29,2%.



apriorístico y por carecer de evidencia empírica- al poner de manifiesto el avance, antes y durante la crisis, de la categoría de trabajadores pobres, convertida en una pieza central de nuestro mercado de trabajo<sup>4</sup>.

Hasta aquí, la evolución de los salarios. ¿Qué ha sucedido en el periodo analizado con la trayectoria seguida por los costes laborales unitarios nominales (CLUn)? Antes de presentar los datos y proceder a su análisis, conviene precisar, para una correcta interpretación de su evolución, que este indicador relaciona los salarios nominales con la productividad del trabajo real<sup>5</sup>.

Tomando como año base 2008, en la economía española se habían reducido en 2015 casi un 4% (en Alemania, por el contrario, aumentaron un 15,8% y en el conjunto de la UE28 lo hicieron en torno a un 10,8%). Resultados en apariencia positivos, desde la perspectiva de los principios que inspiran la política económica: recuperar los márgenes de beneficio de las empresas y mejorar su competitividad<sup>6</sup>.

Si descomponemos la evolución de los CLUn en las dos variables que lo integran (gráfico V), se aprecia que los salarios nominales aumentaron un 7,6% (ligeramente, en términos reales). Dicho aumento fue inferior al que se registró en la productividad, lo que explica el recorte en los CLUn. Encontramos una tendencia con trazos muy similares entre 2010 y 2014: crecimiento de los salarios nominales, ahora de manera más suave (con pérdida de capacidad adquisitiva) acompañado de una sustancial mejora en la productividad laboral, lo que, de nuevo, se ha traducido en una reducción de los CLUn.

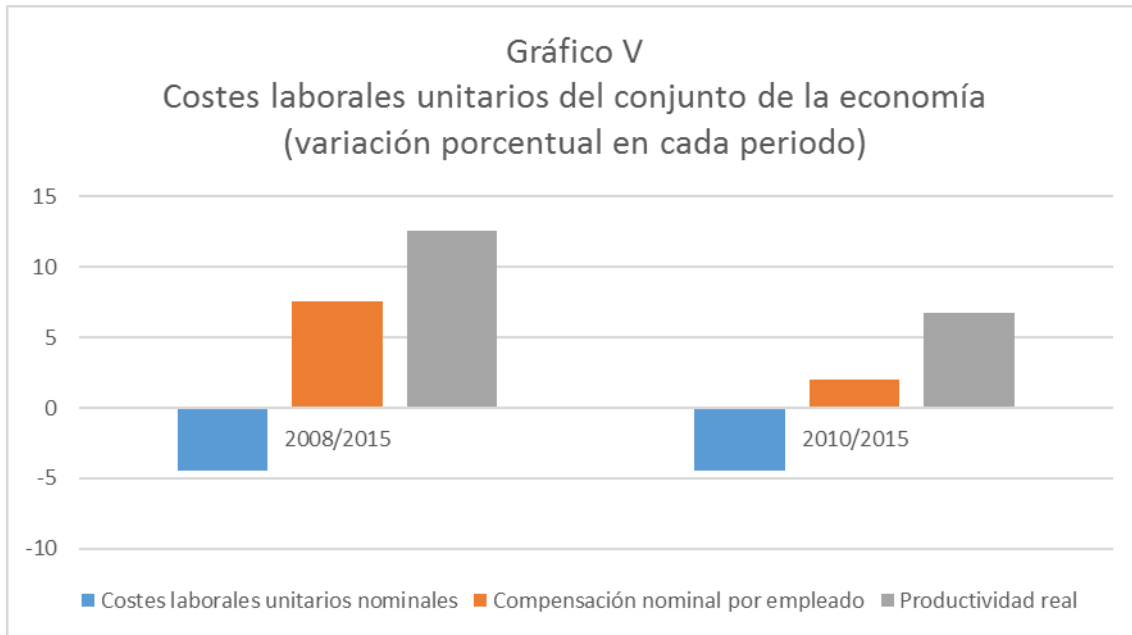
---

<sup>4</sup>Es importante enfatizar que en España la desigualdad no se corrige, sino todo lo contrario, después de los impuestos y transferencias (International Labour Office, 2015).

<sup>5</sup> Antes se ha utilizado el término CLUr, que mide el peso de los salarios en la renta nacional. El vínculo entre ambos ratios es el siguiente:  $CLUn = CLUr * i$ , donde  $i$  es la tasa de inflación.

<sup>6</sup> Veremos, en el próximo capítulo, que, con estas políticas, estos objetivos no se alcanzan o no se mantienen en el tiempo.

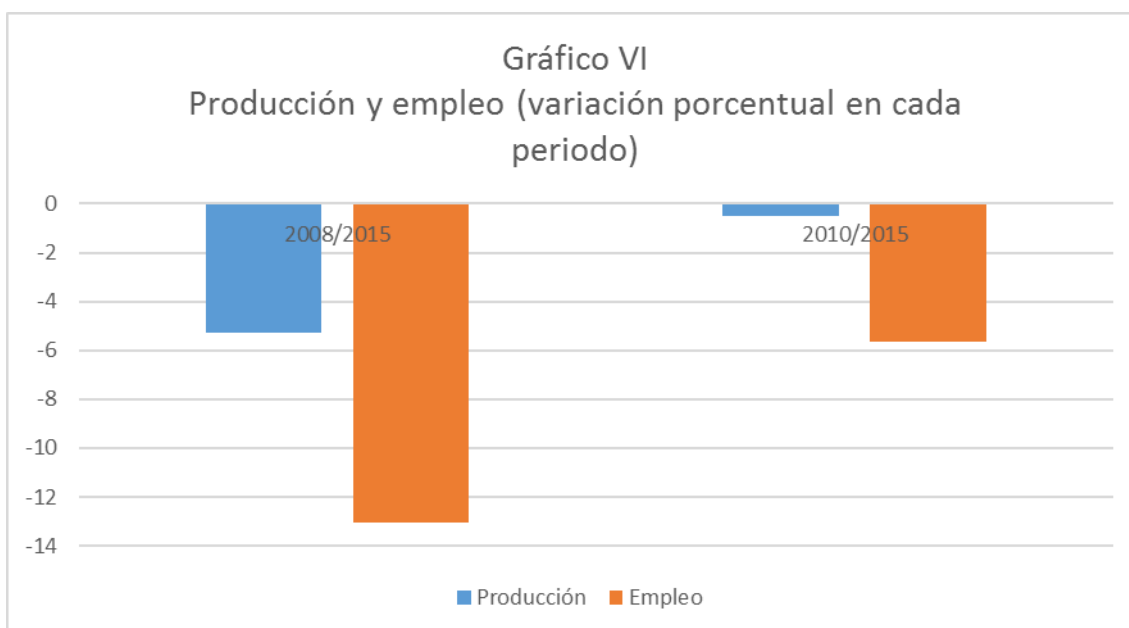




Fuente: Elaboración propia a partir de Ameco.

Puede parecer paradójico que nuestra economía haya cosechado aumentos sustanciales de la productividad del trabajo, en un contexto dominado por la crisis económica y por el desplome de la actividad inversora. Entre 2008 y 2015 el PIB real ha experimentado un retroceso promedio del 0,7%, con el resultado de que el nivel productivo en 2015 todavía era un 5,3% inferior al que existía cuando se desencadenó la crisis; es necesario destacar, asimismo, que, en los mismos años, la formación bruta de capital fijo (medida en términos constantes) ha retrocedido un 27%.

La solución a esa aparente paradoja se encuentra en que, en el mismo periodo, la economía española ha asistido a una masiva destrucción de empleo (gráfico VI). En 2015 estaba situado 13 puntos porcentuales por debajo del umbral alcanzado en 2008, lo que ha supuesto una destrucción de cerca de tres millones de puestos de trabajo. Claro, como el empleo ha caído más de lo que lo ha hecho el PIB, el resultado estadístico es una mejora de la productividad real del trabajo. Lo mismo ha sucedido entre 2010 y 2015. Nada de lo que enorgullecerse.



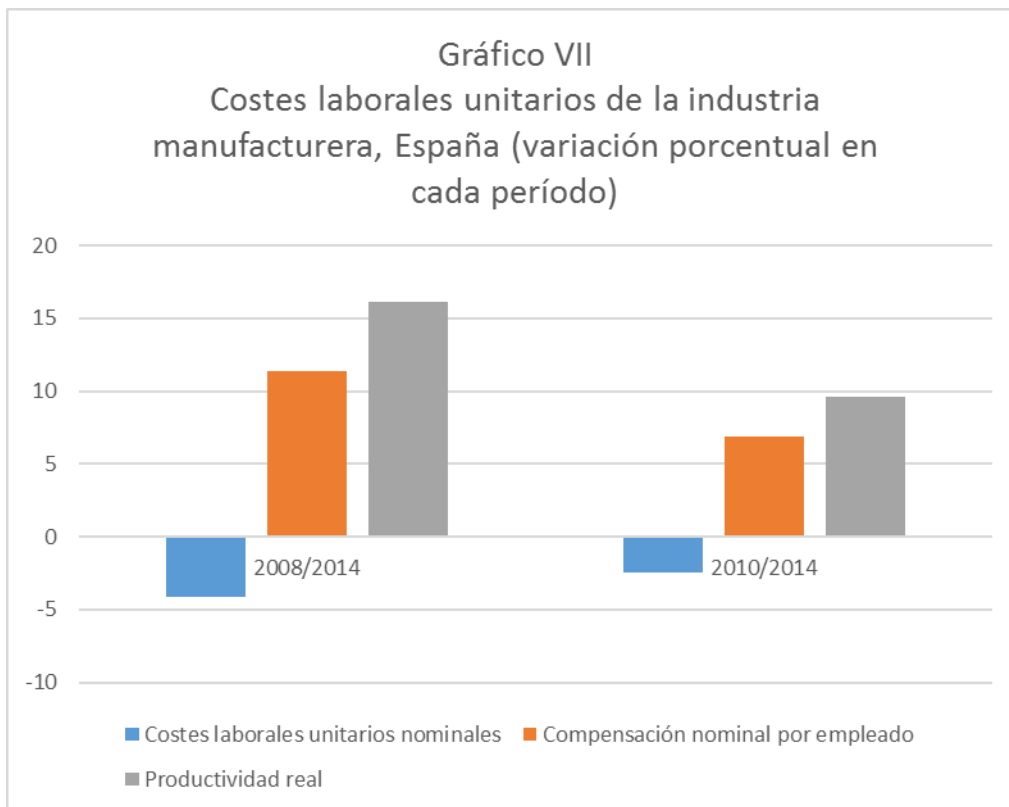
Fuente: Ob. Cit.

Todo lo anterior se refiere al conjunto de la economía. Dado que en un capítulo posterior se analizará el efecto de las políticas de contención salarial sobre la inserción comercial, más concretamente, sobre la competitividad externa, procedemos a continuación a presentar la información sobre la evolución de los salarios para la industria manufacturera, el sector de la actividad económica más abierto y expuesto a la competencia internacional, del que depende el grueso de las exportaciones.

Pues bien, según la información estadística proporcionada por Eurostat, también la industria manufacturera ha conocido una reducción en los CLUn (gráfico VII). Un 4,1% entre 2008 y 2014, y un 2,5% entre 2010 y 2014. Pero, al igual que se advirtió cuando se trató la evolución de esta ratio para el conjunto de la economía, es preciso examinar los factores que están detrás de este "favorable" comportamiento.

La compensación nominal por empleado (el numerador del indicador) ha progresado en el conjunto del periodo un 11,4%; un 6,7% entre 2010 y 2014. Como el índice de precios al consumo aumentó el 8,9% y el 6,9%, respectivamente, el resultado es que los salarios ganaron ligeramente poder adquisitivo en los años de crisis, y lo perdieron en el último tramo. De nuevo conviene reparar en que buena parte de los ajustes de plantilla los han sufrido los trabajadores más precarios, aquellos que perciben retribuciones más bajas, lo que ha tenido un efecto estadístico de mejora en los salarios promedio.

De cualquier modo, lo mismo que en el conjunto de la economía, el peso de los ingresos salariales en el valor añadido generado en el sector manufacturero se redujo, a los largo del periodo analizado, en seis puntos porcentuales, pasando de un 63%, en 2008, a un 60,1%, en 2014 (gráfico VIII).

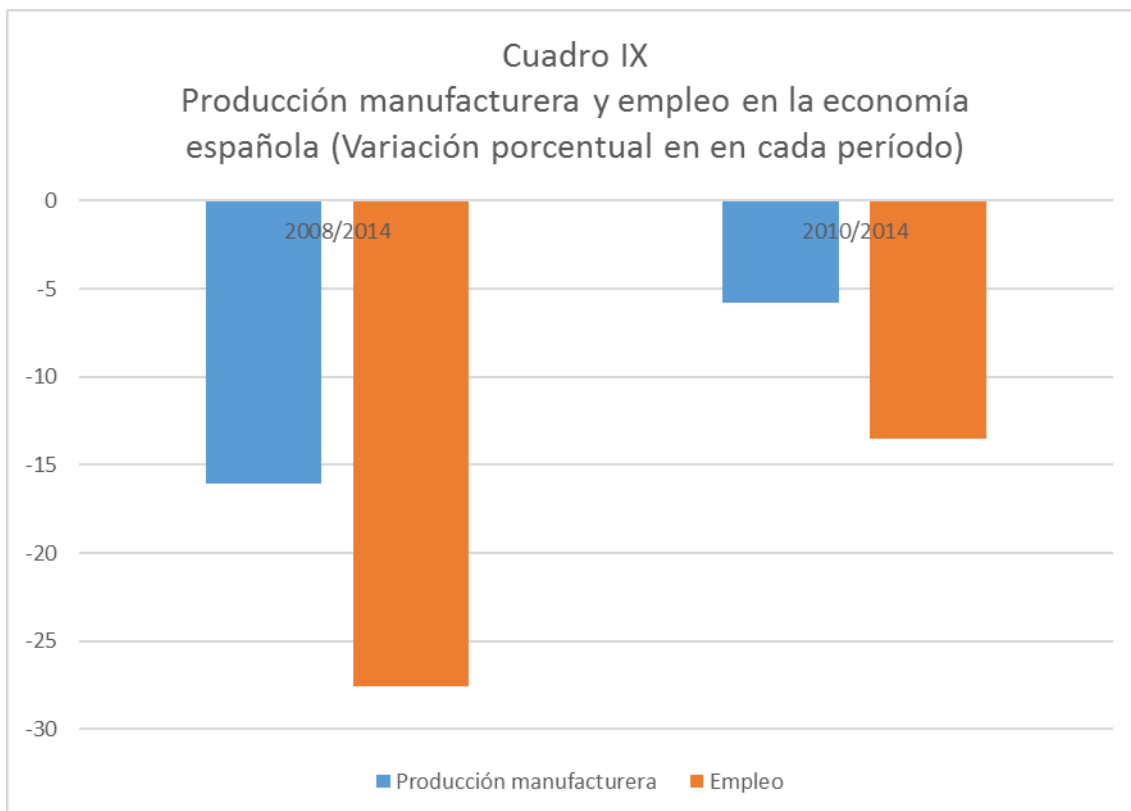


Fuente: Ibidem.



Fuente: Ibidem.

En lo que concierne a la productividad del trabajo (el denominador del indicador CLUn), se aprecia una progresión sustancial, de un 16,4% (2008/2014) y un 9,6% (2010/2014). El resultado de que la productividad haya cosechado mejores resultados que los salarios ha sido el recorte en los CLUn. Pero también en este caso conviene prestar atención a los detalles (gráfico IX).



Fuente: Ibidem.

Las dos variables que determinan el curso seguido por la productividad son, como sabemos, la producción y el empleo. El nivel productivo de la industria manufacturera en 2014 era un 16% inferior al obtenido en 2008; y un 6% por debajo en relación a 2010. Si el balance productivo es malo, todavía es peor el ocupacional. En todo el periodo se perdieron alrededor de 800 mil puestos de trabajo (un 28% de los existente en 2008). Idéntica tendencia se observa en los últimos años: 313 mil empleos destruidos (el 14% del nivel de 2010).

Claro, como la caída del empleo ha sido muy superior a la del producto, el resultado (estadístico) ha sido el aumento de la productividad laboral. Añádase, para completar el cuadro, el moderado aumento de los salarios y su estancamiento en los últimos años. Y aquí tenemos la explicación del "favorable" comportamiento de los CLUn.

Parece evidente que este coctel no puede ni debe sostener una economía saludable. Eso sí, el gobierno del PP, con el cinismo que le caracteriza, saca pecho.