

# **Evolución de los salarios, reparto de la renta y modelo de crecimiento**

---

Octubre de 2008

**Gabinete Técnico Confederal**



## Sumario

1. Evolución del empleo y el paro de 2004 a 2008.....	3
2. El poder de compra de los salarios .....	6
2.1. Evolución del poder adquisitivo de los salarios .....	7
3. Evolución sectorial del poder adquisitivo de los salarios .....	9
3.1. Salarios y competitividad .....	10
3.2. Crisis financiera y modelo de crecimiento .....	10
3.3. El aumento estadístico del salario medio.....	12
3.5. La productividad sectorial y salarios pactados .....	13
3.6. El comportamiento responsable de los salarios frente a la inflación .....	16
3.6. Inversión productiva e inversión especulativa .....	17
4. El reparto de la renta y el modelo de crecimiento.....	18
4.1. El debilitamiento de la cohesión social .....	22
5. Diferencias salariales por sexos.....	24
6. Salarios y temporalidad contractual.....	27
7. Mejoras en el Salario Mínimo Interprofesional .....	28
7.1. Evolución del poder de compra del SMI .....	28
7.2. El SMI en la Unión Europea .....	29
7.3. El SMI y el salario medio .....	32
8. El nuevo contexto de crisis financiera, económica y de empleo (2008).....	32

Autor: Carlos Martín Urriza

Octubre, 2008. Gabinete Técnico Confederal de Comisiones Obreras.

## 1. Evolución del empleo y el paro de 2004 a 2008

El empleo creció intensamente en el período 2004-2008, a una tasa media anual del 3,2%. No obstante, en los tres primeros trimestres publicados de 2008, se observa una intensa desaceleración en la creación de empleo, produciéndose incluso una contracción interanual de la ocupación en el tercer trimestre de este año.

El empleo crece intensamente entre los trabajadores extranjeros, a un ritmo medio anual del 15,45% entre 2004 y 2008, mientras que entre los españoles la tasa de variación media anual es del 1,7%.

Evolución de la actividad laboral en el período 2004 a 2008								Variación 2004-2008	
	Medida	2004	2005 <sup>1</sup>	2006	2007	2008 <sup>2</sup>	Absoluto	Medio anual	
<b>Total</b>									
Población ≥ 16 años	Miles	35.810,8	36.416,0	37.008,0	37.662,9	38.158,3	2.347,5	1,6	
Activos	Miles	20.184,5	20.885,7	21.584,8	22.189,9	22.776,1	2.591,6	3,1	
Ocupados	Miles	17.970,9	18.973,3	19.747,7	20.356,0	20.391,2	2.420,4	3,2	
Parados	Miles	2.213,7	1.912,5	1.837,1	1.833,9	2.384,8	171,2	1,9	
Inactivos	Miles	15.626,3	15.530,2	15.423,2	15.473,0	15.382,2	-244,1	-0,4	
Tasa de paro	%	11,0	9,2	8,5	8,3	10,5	-0,5		
<b>Españoles</b>									
Población ≥ 16 años	Miles	33.275,9	33.320,9	33.391,4	33.486,1	33.569,0	293,1	0,2	
Activos	Miles	18.265,7	18.549,7	18.795,1	19.018,5	19.262,8	997,1	1,3	
Ocupados	Miles	16.311,6	16.904,2	17.286,6	17.570,9	17.447,2	1.135,6	1,7	
Parados	Miles	1.954,2	1.645,6	1.508,5	1.447,6	1.815,6	-138,6	-1,8	
Inactivos	Miles	15.010,2	14.771,2	14.596,4	14.467,6	14.306,2	-704,0	-1,2	
Tasa de paro	%	10,7	8,9	8,0	7,6	9,4	-1,3		
<b>Extranjeros</b>									
Población ≥ 16 años	Miles	2.534,9	3.095,1	3.616,6	4.176,8	4.589,3	2.054,4	16,0	
Activos	Miles	1.918,8	2.336,0	2.789,7	3.171,4	3.513,3	1.594,5	16,3	
Ocupados	Miles	1.659,3	2.069,1	2.461,1	2.785,1	2.944,0	1.284,8	15,4	
Parados	Miles	259,5	266,9	328,6	386,3	569,3	309,7	21,7	
Inactivos	Miles	616,2	759,1	826,8	1.005,4	1.076,0	459,9	15,0	
Tasa de paro	%	13,5	11,4	11,8	12,2	16,2	2,7	4,6	

(1): A partir de 2005 cambia la metodología de la EPA, no siendo enteramente comparable con las estimaciones anteriores. –  
(2): Tres primeros trimestres.  
Fuente: Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. a partir de la EPA del INE.

La población que se incorpora a la actividad laboral crece, asimismo, de manera intensa en el período analizado, a una tasa media anual del 3,1%. El fuerte aumento de la población activa no decae tanto como la ocupación en 2008, lo que provoca un aumento del desempleo y un repunte de la tasa de paro (hasta 10,5%), que se había venido reduciendo a lo largo del período analizado.

El incremento de la población activa ha estado impulsado, sobre todo, por la entrada de importantes contingentes de trabajadores extranjeros, que continúa siendo muy importante a pesar del incipiente ajuste en la ocupación (ver tabla adjunta por nacionalidades). Si en 2004 había 1.918.000 activos extranjeros, en 2008 esta cifra

aumenta en 1.595.000 personas, hasta situarse en 3.513.000 personas. El aumento de la población activa también ha estado impulsado por la incorporación de cerca de un millón de españoles –sobre todo mujeres- entre 2004 y 2008.

<b>Evolución de la población activa por nacionalidades</b>				
Datos en miles			Diferencia 2008-2007	
Nacionalidad	III trim. 2007	III trim. 2008	Absoluta	Relativa
Españoles y doble nacionalidad	19.076,1	19.374,1	298,0	1,6
Extranjeros	3.226,4	3.571,0	344,6	10,7
UE 14	308,0	313,6	5,6	1,8
Resto UE	611,8	688,7	76,9	12,6
Resto Europa	128,8	141,0	12,3	9,5
América	1.571,3	1.723,0	151,7	9,7
África	489,5	584,0	94,4	19,3
Asia, Oceanía y apátridas	116,9	120,6	3,7	3,2
Total activos	22.302,5	22.945,1	642,6	2,9

Fuente GTC de CC.OO. a partir de microdatos de la EPA del INE.

Al final del período, el paro se reduce entre los españoles con respecto a las cifras observadas en 2004 y aumenta entre los extranjeros. No obstante, el volumen de desempleo sube también entre los españoles en 2008 cuando se compara con el año anterior, situándose su tasa de paro en el 9,4%. Los extranjeros registran en 2008 una elevadísima tasa de paro del 16,2%, a pesar de que su ocupación sigue creciendo y debido a la fuerte entrada de inmigrantes en el país.

El crecimiento del empleo asalariado ha sido todavía más intenso que el de la ocupación en el período 2004-2008, un 3,4% anual de media. El empleo asalariado creado en este intervalo es, sobre todo, indefinido (1.873.000) y en menor medida temporal (212.000), lo que permite una caída de 2,8 puntos porcentuales en la tasa de temporalidad, que se sitúa en el 29,7% en 2008. No obstante, el ajuste del empleo que se produce en 2008 y que gira fundamentalmente sobre el empleo temporal explica, en gran parte, este recorte de la temporalidad contractual.

La tasa de temporalidad se recorta en particular entre las mujeres (-3,5 p.p.)<sup>1</sup>, los jóvenes menores de 30 años (-3,9 p.p.) y los extranjeros (-10,7 p.p.) donde, no obstante, alcanza a la mitad de la población inmigrante. Asimismo, se reduce en el sector privado entre 2004 y 2008 (-4,2 p.p.) y aumenta en el sector público (2,9 p.p.) donde ya alcanza a uno de cada cuatro trabajadores. Por sectores, la rebaja de la tasa de temporalidad contractual se percibe, en particular, en la construcción, un sector que ha hecho un uso intenso de la misma durante la etapa de crecimiento y que ahora es el primer afectado por el ajuste del empleo.

<sup>1</sup> (p.p.) puntos porcentuales

Evolución del empleo asalariado							
	2004 en miles	2008 <sup>1 y 2</sup> en miles	Crecimiento 2004 / 2008		Tasa de temporalidad		
			En miles	% medio anual	2004 %	2008 %	Diferen- cia
<b>Ambos sexos</b>	14.720,8	16.805,5	2.084,7	3,4	32,5	29,7	-2,8
Indefinidos	9.943,5	11.816,3	1.872,8	4,4			
Temporales	4.777,3	4.989,2	211,9	1,1			
<b>Hombres</b>	8.695,4	9.389,6	694,2	1,9	30,6	28,1	-2,4
Indefinidos	6.038,0	6.749,5	711,5	2,8			
Temporales	2.657,4	2.640,1	-17,3	-0,2			
<b>Mujeres</b>	6.025,4	7.415,9	1.390,5	5,3	35,2	31,7	-3,5
Indefinidos	3.905,5	5.066,8	1.161,4	6,7			
Temporales	2.119,9	2.349,1	229,2	2,6			
<b>16-29 años</b>	4.174,2	4.198,8	24,7	0,1	53,2	49,3	-3,9
Indefinidos	1.951,7	2.127,4	175,7	2,2			
Temporales	2.222,5	2.071,5	-151,0	-1,7			
<b>30 años en adelante</b>	10.546,6	12.606,7	2.060,0	4,6	24,2	23,1	-1,1
Indefinidos	7.991,8	9.689,0	1.697,1	4,9			
Temporales	2.554,8	2.917,7	362,9	3,4			
<b>Españoles</b>	13.241,0	14.167,5	926,5	1,7	29,2	25,8	-3,5
Indefinidos	9.372,6	10.517,3	1.144,7	2,9			
Temporales	3.868,4	3.650,3	-218,1	-1,4			
<b>Extranjeros</b>	1.479,8	2.638,0	1.158,2	15,5	61,4	50,8	-10,7
Indefinidos	570,9	1.299,1	728,2	22,8			
Temporales	908,9	1.338,9	430,0	10,2			
<b>Jornada completa</b>	13.381,4	14.766,4	1.385,0	2,5	30,0	27,4	-2,6
Indefinidos	9.362,5	10.721,1	1.358,7	3,4			
Temporales	4.019,0	4.045,2	26,3	0,2			
<b>Jornada parcial</b>	1.339,4	2.039,1	699,8	11,1	56,6	46,3	-10,3
Indefinidos	581,0	1.095,2	514,2	17,2			
Temporales	758,3	943,9	185,6	5,6			
<b>Sector público</b>	2.800,4	2.935,0	134,7	1,2	22,9	25,8	2,9
Indefinidos	2.160,0	2.177,4	17,4	0,2			
Temporales	640,4	757,6	117,3	4,3			
<b>Sector privado</b>	11.920,5	13.870,5	1.950,1	3,9	34,7	30,5	-4,2
Indefinidos	7.783,5	9.639,0	1.855,5	5,5			
Temporales	4.137,0	4.231,5	94,6	0,6			
<b>Agricultura</b>	482,4	422,6	-59,8	-3,3	62,2	57,5	-4,6
Indefinidos	182,5	179,5	-3,0	-0,4			
Temporales	299,9	243,1	-56,8	-5,1			
<b>Industria</b>	2.866,1	2.885,1	19,0	0,2	22,7	21,4	-1,3
Indefinidos	2.214,6	2.268,1	53,5	0,6			
Temporales	651,5	617,0	-34,5	-1,3			
<b>Construcción</b>	1.818,3	2.015,6	197,3	2,6	58,1	50,0	-8,1
Indefinidos	761,7	1.008,2	246,5	7,3			
Temporales	1.056,6	1.007,4	-49,2	-1,2			
<b>Servicios</b>	9.554,1	11.482,2	1.928,1	4,7	29,0	27,2	-1,8
Indefinidos	6.784,8	8.360,6	1.575,8	5,4			
Temporales	2.769,3	3.121,6	352,3	3,0			

Notas cuadro precedente:

(1): A partir de 2005 cambia la metodología de la EPA, no siendo enteramente comparable con las estimaciones anteriores. (2): Tres primeros trimestres.

Fuente: Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. a partir de la EPA del INE.

## 2. El poder de compra de los salarios

Saber cómo evoluciona el poder adquisitivo de los salarios requiere conocer el crecimiento del salario pagado por el mismo trabajo y el incremento de los precios de los bienes y servicios en los que el trabajador, que desempeña dicho trabajo, gasta su salario. En España no existe ninguna operación estadística que investigue específicamente cómo evoluciona la remuneración del mismo trabajo a lo largo del tiempo y tampoco una operación que analice la evolución de los precios de todos los bienes y servicios en los que gastan el salario los trabajadores.

Alternativamente se suele acudir al incremento salarial pactado del Registro de Convenios como mejor aproximación a lo que debería estimar un 'índice del precio del trabajo' que no existe. El incremento pactado afecta a todos los trabajadores cubiertos por un convenio colectivo y a las ocupaciones que desempeñan. En este sentido, se asimila a la evolución del salario pagado por realizar el mismo trabajo a lo largo del tiempo. Sin embargo, no tiene en cuenta las variaciones en la jornada laboral pudiendo darse cambios que, en última instancia, supongan la absorción o el aumento de los crecimientos salariales negociados. Asimismo, puede haber pagos fuera del incremento pactado (que, por lo general, sólo afecta al salario base) que remuneran el mismo trabajo. Asimismo, el número de trabajadores cubiertos por un convenio no se registra bien, afectando a las ponderaciones empleadas para calcular los incrementos salariales medios. Por último, el Registro de Convenios no abarca a todos los trabajadores, quedando fuera colectivos importantes como los funcionarios, los empleados del servicio doméstico o los trabajadores sin convenio.

Por otro lado, la variación del índice de precios al consumo es el indicador que se suele confrontar con el incremento pactado para determinar la evolución del poder adquisitivo de los salarios. Nuevamente se trata de una 'elección imperfecta'. El IPC español no incluye en su cesta de la compra elementos muy importantes del presupuesto de gasto de las familias trabajadoras, como la vivienda habitual en propiedad o la evolución del precio del dinero, especialmente importante en un contexto de aumento de los intereses hipotecarios. En este sentido, hay que advertir que el IPC no se construye como un índice del coste de la vida, a pesar de que éste es uno de los más importantes –sino el principal- uso social que se le da.

Alternativamente a la evolución del poder de compra de los salarios se puede estimar también la evolución del poder adquisitivo de las personas a lo largo del tiempo e independientemente de si desempeñan el mismo trabajo o no. Adviértase que en el caso anterior –'poder de compra de los salarios'- lo que se estima es la evolución del poder adquisitivo del mismo trabajo a lo largo del tiempo. Para estimar la evolución del poder de compra de las personas, se acude a fuentes como la Encuesta de Condiciones de Vida o la Encuesta de Estructura Salarial, ambas del INE.

## 2.1. Evolución del poder adquisitivo de los salarios

Desde el año 2002, la negociación colectiva salarial está condicionada por el Acuerdo Nacional de Negociación Colectiva. El Acuerdo suscrito por las organizaciones empresariales y sindicales, establece un marco de recomendaciones comunes donde los salarios se pactan en función del objetivo –que no previsión- de inflación del Gobierno para final de año (2%), más la previsión de variación de la productividad real en cada ámbito de negociación. Los convenios así negociados incluyen, asimismo, una cláusula de salvaguarda o revisión salarial que recupera total o parcialmente –según los redactados- las desviaciones entre la variación real de los precios a final de año y el objetivo del Gobierno. El resultado de este esquema de negociación es un crecimiento salarial similar a la productividad nominal para el conjunto de la economía.

Gráfico nº 2.1

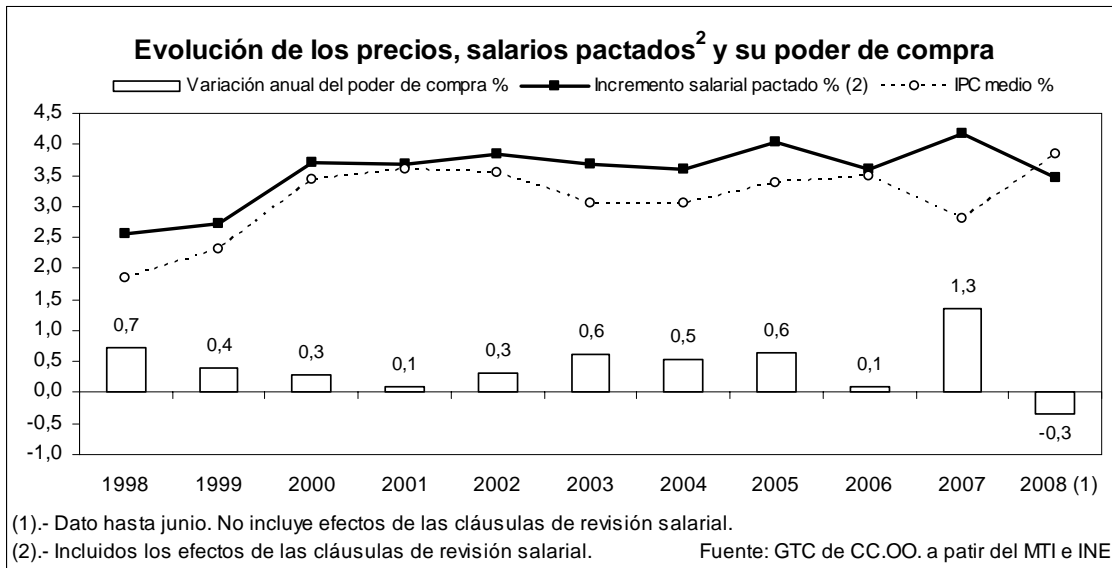
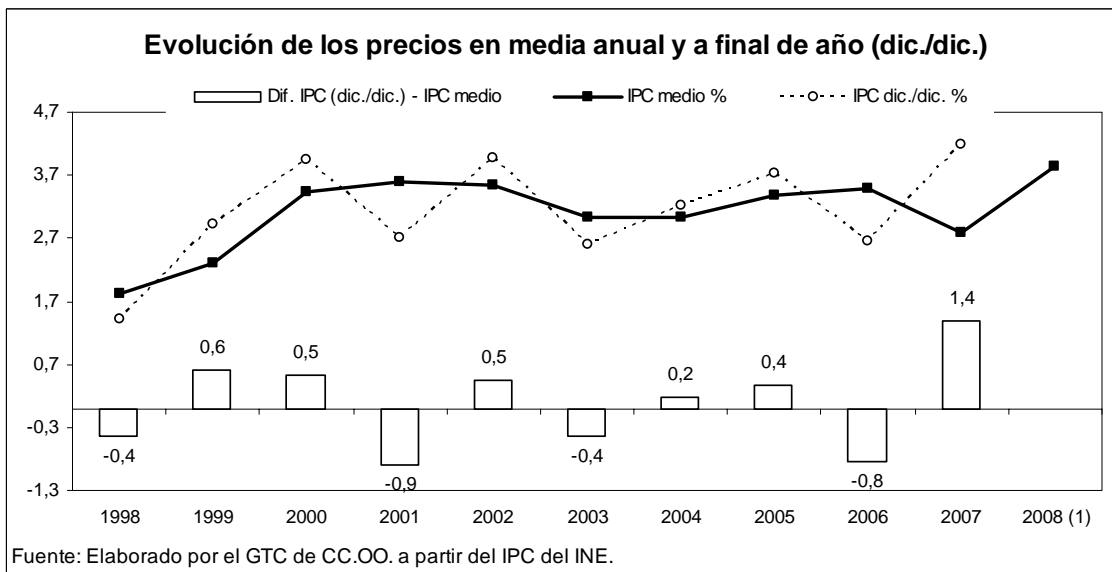


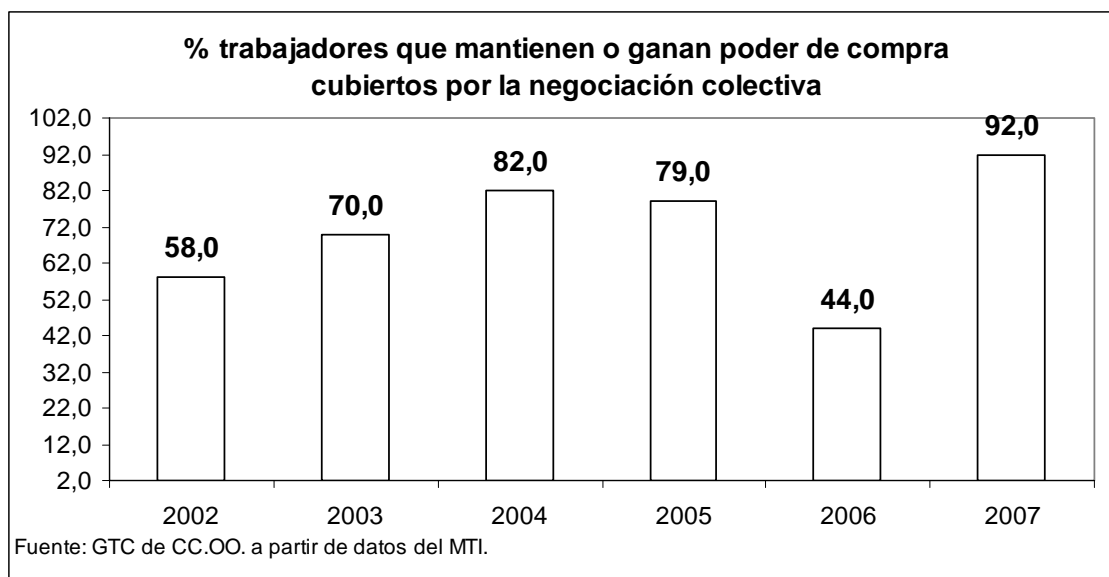
Gráfico nº 2.2



El incremento salarial medio pactado todos los años desde 2002, ha estado por encima del crecimiento medio de los precios, mejorando el poder de compra todos los años (ver gráfico nº 2.1). Por lo general, se ha ganado más en los años en que los precios han mostrado una tendencia inflacionista a lo largo del año y menos en los deflacionistas, debido a que los salarios se pactan en función del comportamiento de la inflación en el último mes del año, mientras el poder de compra se calcula con la inflación media de todo el año (ver gráfico nº 2.2).

Por ejemplo, se produce una ganancia significativa en 2005 (0,6%) y 2007 (1,3%), que son años inflacionistas, y moderada en 2006 (0,1%) año deflacionista. Aunque parte de la diferencia entre las ganancias adquisitivas de cada año es atribuible también al crecimiento diferente de la productividad real en 2005 (0,4%), 2006 (0,7%) y 2007 (0,8%)<sup>2</sup>, la referencia de precios de diciembre y la generalización de las cláusulas de salvaguardia tienen un efecto muy importante. A principios de 2007, los precios crecieron a un ritmo del 2,4% mientras que a finales lo hicieron al 4,2% (año inflacionista), lo que activó muchas cláusulas de revisión salarial situándose el incremento salarial final en el 4,2%, mientras que la inflación media creció un 2,8%. En 2007, el 69% de los trabajadores estaban cubiertos por un convenio con cláusula de salvaguarda. De estos, el 82% disfrutaba de una cláusula con efectos retroactivos.

Gráfico nº 2.3



Los comentarios realizados hasta aquí, sobre la evolución del poder de compra, se refieren al incremento salarial medio, pero no siempre la media es representativa si la distribución está polarizada entre trabajadores que disfrutaban de aumentos salariales muy altos y trabajadores con incrementos muy bajos. Para comprobar si se está produciendo una distribución adecuada de los

<sup>2</sup> .- Si se mide por hora, en lugar de por trabajador: 0,8% en 2005, 0,9% en 2006 y 1,8% en 2007.

incrementos salariales pactados desde la firma del ANC, se construye el gráfico nº 2.3, que recoge el porcentaje de trabajadores cubiertos por un convenio con un incremento salarial igual o superior al crecimiento de los precios, es decir, trabajadores que ganan o, al menos, mantienen su poder de compra. Nuevamente se comprueba la influencia de la referencia de precios de diciembre de la negociación. Los años deflacionistas registran los porcentajes más bajos, como 2003 (70%) y 2006 (44%). No obstante, la progresiva generalización de las cláusulas de salvaguarda también explica la evolución de este porcentaje. Por ejemplo, el porcentaje de trabajadores que mantienen o ganan poder de compra es bajo en 2002 (58%) por la puesta en marcha del modelo y la todavía baja cobertura de las cláusulas de salvaguarda (68% de los trabajadores con convenio).

### 3. Evolución sectorial del poder adquisitivo de los salarios

Los trabajadores de la construcción son los que registran mayores mejoras en el poder de compra de sus salarios (2,7% en 2007) en línea con el ciclo alcista vivido por este sector y los aumentos registrados en su productividad nominal (ver tabla nº 2.1). Las ganancias más moderadas se producen entre los trabajadores de los servicios, aunque dentro conviven situaciones muy dispares. Los trabajadores de los servicios inmobiliarios participan, por ejemplo, del boom de la construcción (1,6% de mejora en el poder de compra en 2007). Los trabajadores de la agricultura cubiertos por la negociación colectiva son, tras los de la construcción, los que registran mayores ganancias. Por su parte, los de la industria registran mejoras por debajo de los trabajadores agrícolas y por encima de los trabajadores de los servicios.

Tabla 2.1

Evolución del poder de compra por sectores						
Crecimiento anual en porcentaje						
Sectores	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Incremento salarial revisado</b>						
Agricultura	3,9	3,8	4,0	4,2	4,1	4,4
Industria	4,1	3,5	3,6	4,1	3,7	4,2
Construcción	3,7	4,8	4,4	4,5	3,6	5,6
Servicios	3,8	3,5	3,4	3,9	3,5	3,8
<b>Total</b>	<b>3,9</b>	<b>3,7</b>	<b>3,6</b>	<b>4,0</b>	<b>3,6</b>	<b>4,2</b>
<b>Evolución del poder de compra</b>						
Agricultura	0,4	0,7	0,9	0,8	0,6	1,6
Industria	0,5	0,5	0,5	0,7	0,2	1,4
Construcción	0,1	1,7	1,4	1,1	0,1	2,7
Servicios	0,2	0,4	0,3	0,5	0,0	1,0
<b>Total</b>	<b>0,3</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>0,1</b>	<b>1,3</b>

Fuente: Elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. a partir de datos del MTIN.

### **3.1. Salarios y competitividad**

El ANC recomienda que los salarios crezcan al ritmo de la 'productividad nominal' y descomponen su evolución en 'objetivo de precios + productividad real'. Este esquema es correcto por varios motivos:

- Toma como referencia el objetivo de inflación del Gobierno, lo que ayuda a la contención de los precios. Las cláusulas de salvaguarda permiten negociar incrementos iniciales de los salarios más bajos, como atestigua la comparación entre los convenios con cláusulas y sin cláusulas. Esta manera de negociar supone, haciendo un símil, como si las empresas recibieran un 'crédito' de los trabajadores a principios de año, en forma de rebaja de sus costes laborales. Este crédito no se devuelve a final de año, si las empresas lo han empleado en ganar competitividad y recortar los precios.
- Asimismo, con este esquema de negociación salarial, el coste laboral por trabajador (salarios) se incrementa al ritmo de los ingresos por trabajador (productividad), con lo que la masa salarial no gana peso sobre el valor añadido o, dicho de otra forma, el excedente bruto de explotación (beneficios) mantiene su participación sobre la riqueza nominal generada, facilitándose el aumento de la inversión.

Este esquema de negociación salarial aunque –como se ha dicho- correcto, puede no ser saludable, si el modelo de crecimiento provoca que los incrementos salariales se basen cada vez más en el alza de los precios (producir el mismo bien cada vez más caro) y no en la mejora de la productividad real (producir más bienes o bienes mejores, de más calidad). Sin embargo, poco pueden hacer los trabajadores o sus representantes ante este asunto en la negociación colectiva, pues el modelo de crecimiento lo deciden los inversores privados y las autoridades gubernamentales. Los primeros colocan su dinero allí donde esperan obtener mayor rentabilidad y, los segundos, con su acción o inactividad, fomentan o desincentivan el desarrollo de comportamientos o actividades económicas.

### **3.2. Crisis financiera y modelo de crecimiento**

El modelo de crecimiento español que ahora toca a su fin, estuvo basado desde 2000 en el alza del precio de la vivienda. Se producía el mismo bien cada vez más caro. La expectativa de aumento constante de su precio era el motor de crecimiento de la economía, lo que constituye un esquema poco sano pues se basa en la inflación (no en el aumento de la riqueza real) y el endeudamiento de las familias a unos costes y condiciones de financiación extraordinariamente bajos y flexibles, pero a unos precios irrealistas (o si se prefiere, históricamente altos).

¿Cómo fue esto posible? En primer lugar porque las autoridades públicas se callaron. Ni el Ministro de Economía, ni el Gobernador del Banco de España avisaron a los ciudadanos de que se estaban endeudando a unos precios de la

vivienda históricamente altos, inflados por la especulación (de hecho, dudaban públicamente de la existencia de la burbuja inmobiliaria) y a unos tipos de interés extraordinariamente bajos (negativos en términos reales), que no se iban a mantener a lo largo de los períodos de amortización estirados por la banca para aprovechar la miopía de los confiados ciudadanos.

En segundo lugar, porque la banca española asume menos riesgos que, por ejemplo, el sistema financiero estadounidense cuando da una hipoteca, pues exige más garantías o, dicho de otra forma, porque traslada a los ciudadanos parte del riesgo que le tocaría gestionar, ya que es la institución social especializada en su gestión y su razón económica de ser.

Si un ciudadano deja de pagar su hipoteca en Estados Unidos, el banco como máximo le puede reclamar la casa (garantía real) en España en cambio la deuda no se salda con la garantía hipotecaria, pudiendo el banco embargar también el salario si tras la subasta del bien hipotecado no alcanza para saldar por completo la deuda (garantía personal).

En este contexto, la banca española tiene menos incentivos a valorar correctamente el bien hipotecado pues sabe que las garantías que recibe del trabajador no se limitan sólo a la vivienda adquirida sino también a su salario. De hecho, las tasadoras –que son propiedad de los bancos- han estado valorando las viviendas no en función de su precio histórico sino de expectativas basadas en gran medida en la especulación.

El modelo americano es socialmente más justo pues los que quiebran son los bancos si no valoran bien los activos y su riesgo. En cambio, en España se puede estar produciendo ya la quiebra de muchas familias o su subsistencia bajo duras condiciones de endeudamiento sin que esto tenga ninguna repercusión mediática, no siendo necesario articular ninguna operación de salvamento, ni socialización de pérdidas.

En efecto, como dice el Presidente del Gobierno, “la situación del sistema financiero español es sólida” pero no la de las familias que han asumido deudas que superan en un 50% sus ingresos anuales (150% de su renta disponible). La crisis financiera estadounidense es muy espectacular pues la importancia de su economía contamina el resto del sistema, pero se enjuga dentro de un plazo acotado. En cambio, la crisis de las familias españolas es más duradera pues la sobre-valoración de las viviendas compradas no se resuelve, sino que se mantiene a lo largo de todo el período de amortización de la hipoteca, lastrando su posibilidades de consumo y de recuperación de la actividad económica.

Otra de las ‘ventajas’ de este modelo de crecimiento era que, a pesar de estar basado en la inflación del precio de la vivienda, la posibilidad de que ésta se contagiase al conjunto de la economía era baja, mientras se mantuvieran las condiciones de financiación barata. La compra de vivienda en propiedad, como se comentó, no se contempla dentro del IPC y sus alzas no repercuten en el índice durante la bonanza. Sin embargo, el aumento de los tipos hipotecarios, aunque tampoco se refleja en el IPC, tiene una importante repercusión en el

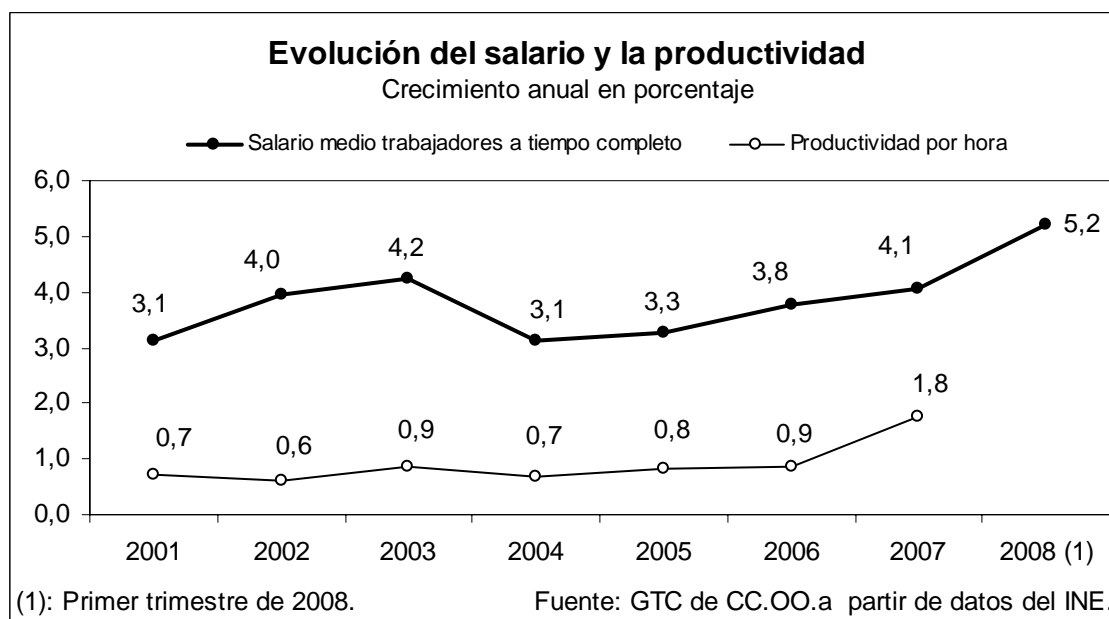
presupuesto de muchas familias y posiblemente tendrá su reflejo en la negociación salarial.

El modelo de crecimiento no era inagotable pues tenía su límite en la capacidad de endeudamiento de las familias. El alza de los tipos de interés aceleró su final y enfrentó a muchas familias a una dura realidad sobre la cual las autoridades públicas se cuidaron de hacer ninguna advertencia pedagógica durante la etapa de bonanza: 'la financiación barata no está siempre garantizada'.

### 3.3. El aumento estadístico del salario medio

Las empresas españolas cuentan con una ventaja competitiva en los costes laborales a la hora de competir con las empresas europeas. Los costes laborales representan en España un 54,5% del valor de cada unidad producida (coste laboral unitario), mientras que en la eurozona suponen el 56,7%. Esto significa que la remuneración que recibe un trabajador español por la misma productividad, está por debajo de la media europea.

Gráfico nº 3.1



Adicionalmente, tanto los salarios negociados en convenio como el salario medio, han tenido una evolución moderada a lo largo de la actual etapa de crecimiento. El repunte que se está produciendo actualmente en el salario medio tiene, en gran parte, un origen estadístico, resultado de la recomposición de la estructura ocupacional provocada por la crisis económica que destruye los puestos de trabajo menos productivos y más prescindibles (ver tabla nº 3.1). Estos empleos están remunerados con los salarios más bajos y su amortización hace subir las medias salariales, al igual que eleva la productividad por hora, ¡que en 2007 creció un 1,8%! (ver gráfico 3.1).

La mejora de la competitividad del aparato productivo español está más relacionada con la calidad, la innovación, el diseño y la fidelidad de marca, que con la rebaja de los costes laborales. La inversión en investigación, desarrollo e innovación, y la inversión en formación y cualificación de la mano de obra, son las 'palancas' para impulsar el desarrollo de estos elementos. Su rentabilización requiere, además, la internacionalización del aparato productivo (elevar el número de empresas exportadoras), aumentar el tamaño de las empresas (para explotar las economías de escala y alcance) y tener un sistema bancario dispuesto a financiar proyectos empresariales de futuro que no vengan avalados necesariamente por garantías físicas. Desgraciadamente, la economía española se aleja desde el año 2000 de este modelo de crecimiento más productivo. El ahorro disponible para la inversión se dirige en gran parte a la producción de viviendas que ofrece elevada tasa de rentabilidad pero que no sirve para incrementar el potencial de crecimiento de la economía española.

Tabla 3.1

<b>Estructura ocupacional de los asalariados</b>			
Estructura porcentual			
Ocupaciones	2006	2007	Diferencia 2007-2006
Total	100,0	100,0	0,0
1 Dirección de las empresas y de la administración pública	2,3	2,4	0,1
2 Técnicos y profesionales científicos e intelectuales	12,7	12,8	0,1
3 Técnicos y profesionales de apoyo	12,1	12,5	0,4
4 Empleados de tipo administrativo	10,7	10,6	-0,1
5 Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedor de comercio	16,8	16,6	-0,2
6 Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	1,1	1,0	-0,1
7 Artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufactureras, construcción y minería, excepto operadores	16,6	16,4	-0,2
8 Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores	9,7	9,7	0,1
9 Trabajadores no cualificados	17,5	17,4	-0,1
0 Fuerzas armadas	0,5	0,5	0,0

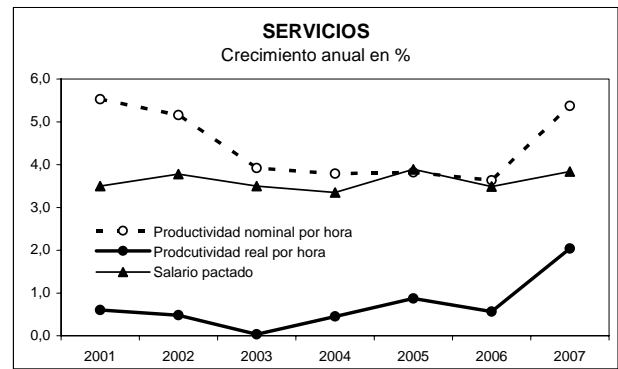
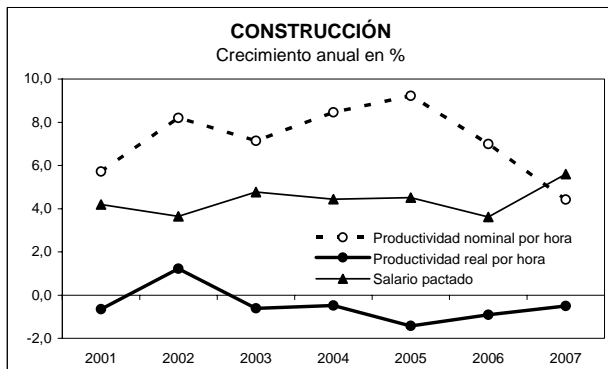
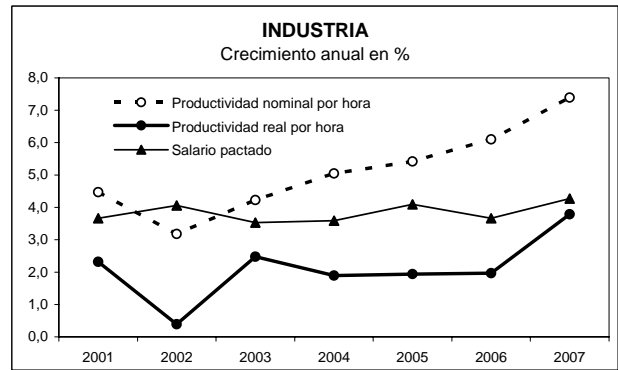
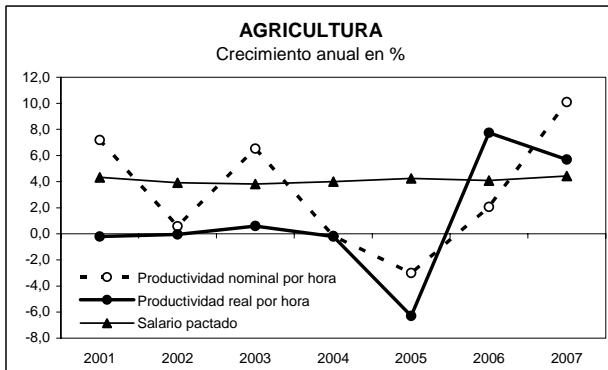
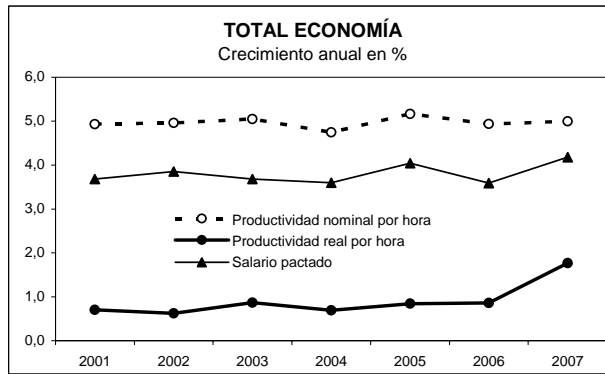
Fuente: Elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. a partir de la EPA del INE.

### **3.5. La productividad sectorial y salarios pactados**

La productividad real por hora mejoró significativamente –como se ha comentado- en la economía española en 2007, creciendo un 1,8% en términos reales. Esta mejora es extensible a todos los sectores de actividad (ver gráficos 3.2). La agricultura y la industria registraron los incrementos más elevados con un 5,7% y un 4,3%, respectivamente.

La productividad por hora de los servicios creció a un ritmo del 2% en 2007, mientras que en la construcción se siguió registrando una reducción de la productividad real, aunque en 2007 la caída es más pequeña, de medio punto. La negativa evolución de la productividad real en la construcción a lo largo de los últimos años da una idea de la importancia que ha tenido la inflación del precio de la vivienda en la evolución de este sector y de la dificultad de negociar los salarios bajo las recomendaciones del Acuerdo interconfederal para la Negociación Colectiva en este sector. En efecto, aunque el esquema de objetivo de IPC más productividad real más cláusula de revisión salarial, tiene y mantiene su lógica en el ámbito macroeconómico, éste es inaplicable en sectores cuyos ingresos vienen determinados por bienes excluidos de la cesta del IPC, como la vivienda en propiedad o el precio del dinero. En estos casos lo razonable es olvidar el esquema recomendado por el AINC y negociar los salarios en función de la productividad nominal prevista, que es la lógica que subyace tras el acuerdo. Así, por ejemplo, la productividad nominal creció en la construcción un 4,4% en 2007, mientras la real decrecía medio punto.

*Gráficos 3.2*



Si se compara la variación del salario pactado en los convenios (coste por trabajador) con la evolución de la productividad nominal por hora (ingreso por trabajador) se observa que los incrementos pactados no agotan todo el margen ofrecido por el crecimiento de la productividad para el conjunto de la economía a lo largo del período 2001-2007.

En la industria este margen se ha ido abriendo desde el año 2005. En 2007 la brecha entre el crecimiento de la productividad nominal y el salario negociado es de 2,8 puntos porcentuales. La construcción registra en 2007 un crecimiento salarial superior al de la productividad, aunque en el pasado su incremento se ha situado muy por debajo. La variación de los salarios de los servicios son los que más se ajustan al crecimiento de la productividad nominal, sobre todo, a partir del año 2003. No obstante, la brecha se abre en 2007. Por último, los salarios en la agricultura muestran una evolución independiente de la productividad nominal.

### 3.6. El comportamiento responsable de los salarios frente a la inflación

El aumento de los precios no ha tenido durante la etapa de crecimiento, ni ahora en el ajuste, a los salarios como su principal impulsor, sino a los beneficios empresariales. La aportación de la remuneración de asalariados al crecimiento de los precios (estimados a través del deflactor del PIB) está por debajo de la que hace el excedente empresarial en todos los trimestres que se recogen en la tabla nº 3.2 (desde el I trimestre de 2004 y el II trimestre de 2008), a excepción del IV trimestre de 2006 y el II trimestre de 2007.

Tabla nº 3.2

<b>Aportaciones al crecimiento de los precios</b>					
		<b>Crecimiento de los precios<sup>1</sup></b>	<b>Remuneración de asalariados</b>	<b>Excedente bruto de explotación</b>	<b>Impuestos netos de subvenciones</b>
Año	Período	Crecimiento anual en porcentaje	Aportación en puntos porcentuales	Aportación en puntos porcentuales	Aportación en puntos porcentuales
<b>2004</b>	I Trimestre	4,2	1,3	2,2	0,7
	II Trimestre	4,0	1,2	1,8	1,0
	III Trimestre	3,8	1,4	1,5	1,0
	IV Trimestre	3,9	1,2	2,1	0,6
<b>2005</b>	I Trimestre	4,1	1,2	2,2	0,7
	II Trimestre	4,0	1,3	1,9	0,8
	III Trimestre	4,2	1,1	2,2	0,9
	IV Trimestre	4,2	1,3	1,9	1,0
<b>2006</b>	I Trimestre	3,9	1,3	1,6	1,0
	II Trimestre	4,0	1,3	2,0	0,8
	III Trimestre	3,8	1,3	2,5	0,0
	IV Trimestre	3,6	1,4	1,3	0,9
<b>2007</b>	I Trimestre	3,5	1,5	1,6	0,4
	II Trimestre	3,3	1,6	1,4	0,3
	III Trimestre	3,0	1,6	2,0	<b>-0,6</b>
	IV Trimestre	3,0	1,6	3,1	<b>-1,7</b>
<b>2008</b>	I Trimestre	3,2	1,9	2,5	<b>-1,2</b>
	II Trimestre	3,4	1,8	3,4	<b>-1,7</b>

(1): Estimados a través del deflactor del PIB.  
Fuente: Contabilidad Trimestral del INE.

El incremento de los beneficios empresariales se explicó en el pasado fundamentalmente por el incremento espectacular del precio de la vivienda. Ahora viene impulsado por el aumento de las materias primas y la energía, al igual que el aumento de la remuneración de asalariados. Sin embargo, mientras que los trabajadores pagan estas subidas aumentando su productividad y rebajando su empleo, los empresarios las trasladan completamente a los consumidores aumentando los precios (ver tabla nº 3.3). En el segundo trimestre de 2008 –último disponible- los precios crecieron un 3,4%, los salarios aportaron 1,8 puntos a dicho crecimiento, los beneficios empresariales ¡3,4 puntos! y el Estado restó 1,7 puntos por la rebaja de la presión fiscal.

Tabla 3.3

<b>Aportaciones al crecimiento del deflactor del PIB</b>							
		<b>2007</b>				<b>2008</b>	
	Medida	I	II	III	IV	I	II
<b>Deflactor del PIB</b>	<b>%</b>	<b>3,5</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>
<b>Remuneración de asalariados</b>	<b>puntos %</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>
Coste laboral unitario	puntos %	1,3	1,3	1,5	1,4	1,8	1,7
Remuneración por asalariado	puntos %	1,6	1,6	1,8	1,9	2,4	2,4
Productividad por trabajador	puntos %	0,3	0,3	0,3	0,5	0,6	0,7
Tasa de asalarización	puntos %	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0
<b>Excedente bruto de explotación / Renta mixta bruta</b>	<b>puntos %</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>	<b>2,0</b>	<b>3,1</b>	<b>2,5</b>	<b>3,4</b>
<b>Impuestos netos de subvenciones</b>	<b>puntos %</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>-0,6</b>	<b>-1,7</b>	<b>-1,2</b>	<b>-1,7</b>

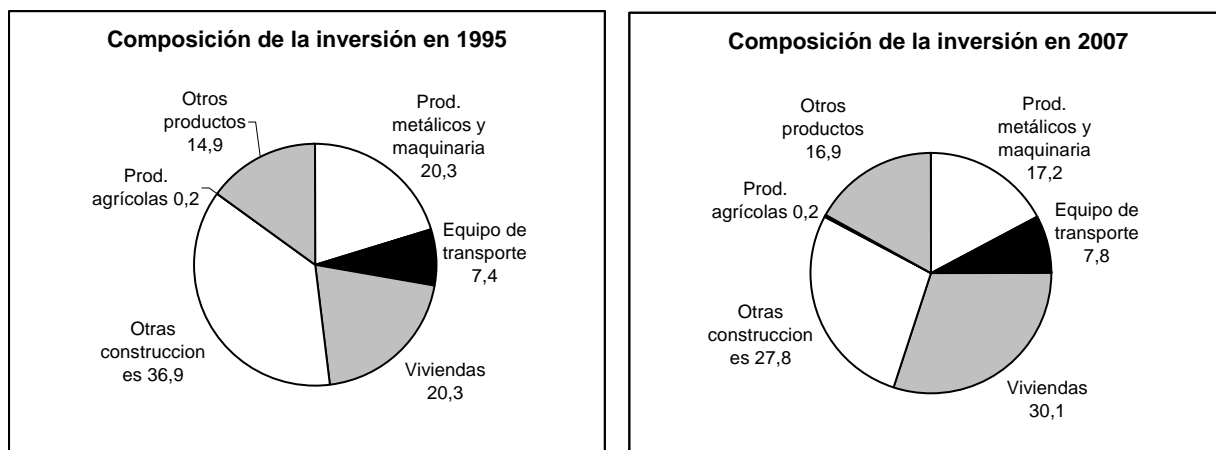
Fuente: Contabilidad Nacional Trimestral del INE.

### **3.6. Inversión productiva e inversión especulativa**

El problema de la economía española no es la presión ejercida por los salarios sobre los precios –que es moderada- sino la falta de una inversión productiva suficiente para impulsar el aumento de la productividad y mejorar la competitividad de las empresas.

Una gran parte de los recursos disponibles para invertir se han dirigido a lo largo de la última década a producir, en el mejor de los casos, activos que no aumentan el potencial de crecimiento de la economía española (viviendas) y, en el peor, a especular con el precio de la vivienda.

Gráfico 3.3



Si en 1995 de cada cien euros que se invertían, 20,3 se dirigían a la construcción de viviendas, en 2007 se destinaron 30,1 euros (ver gráfico 3.3). Este aumento del peso de la inversión en vivienda se logra a costa de la pérdida de importancia de la inversión en ‘productos metálicos y maquinaria’ (donde se pasa de invertir 20,3 euros en 1995 a 17,2 euros en 2007) y en infraestructuras (36,9 euros en 1995 y 27,8 euros en 2007).

El impresionante alza de los precios de la vivienda, vivido por la economía española a lo largo de la pasada etapa de crecimiento, ha incrementado la rentabilidad de la actividad constructora e inmobiliaria, actuando como elemento de atracción de inversiones hacia estos sectores, en detrimento de los proyectos de inversión de la industria, infraestructuras y los servicios de valor añadido.

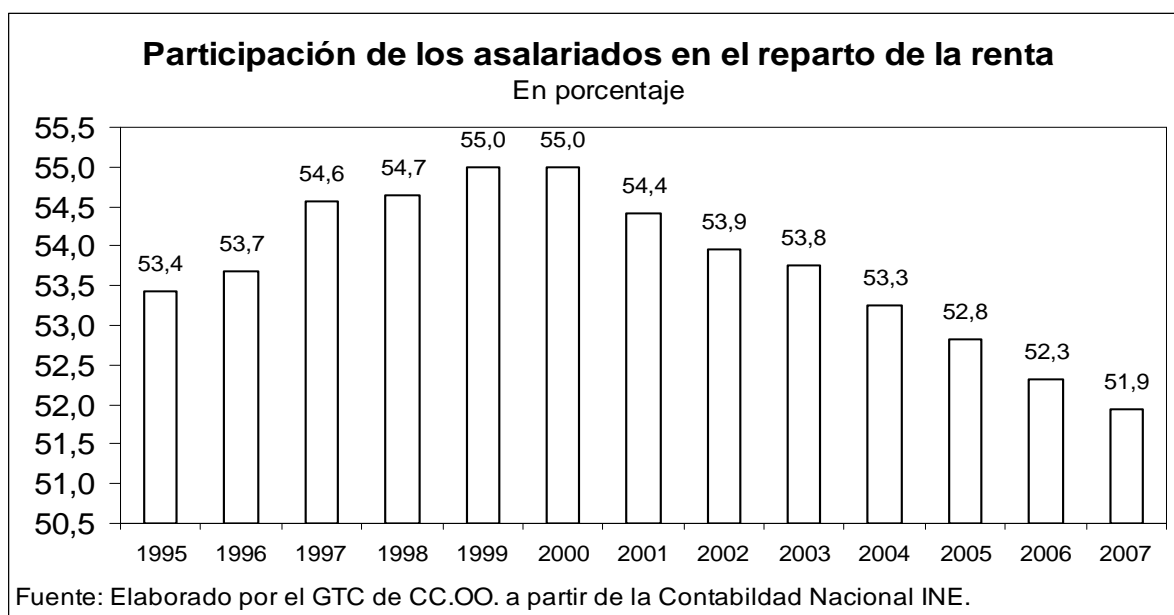
#### 4. El reparto de la renta y el modelo de crecimiento

La ‘remuneración de asalariados’ es la parte de la renta generada cada año (PIB) que se destina al pago de los trabajadores por cuenta ajena. Incluye los salarios, las cotizaciones sociales satisfechas por el empleo de trabajadores (tanto por cuenta del empresario como del trabajador) y el resto de gastos que forman parte de los costes laborales de las empresas (indemnizaciones por despido, gastos de formación, etc.). El resto de la renta remunera al capital (excedente bruto de explotación) y a los trabajadores autónomos (rentas mixtas).

La participación de la remuneración de asalariados sobre el PIB indica la distribución que se da de la renta entre capital y trabajo por cuenta ajena, y es una primera aproximación al reparto equitativo de la renta. Por este motivo, su evolución ha sido siempre una preocupación sindical. La remuneración de asalariados aumentó su peso sobre la renta entre 1995 y 2000, pasando del

53,4% al 55%. A partir de ese año, su participación se recorta hasta situarse en el 51,9% en 2007<sup>3</sup> (ver gráfico nº 4.1).

Gráfico nº 4.1



Los motivos de esta rebaja son tres:

1. *El recorte en el ritmo de creación de empleo.* El empleo asalariado<sup>4</sup> crece a una tasa media anual del 5,3% entre 1996 y 2000, mientras que entre 2000 y 2007 -aunque el crecimiento sigue siendo intenso- la tasa se reduce hasta el 3,2% anual. La rebaja en el ritmo de creación de empleo se explica por una desaceleración en todas las ramas y, en particular, por el parón de la industria que crea muy poco empleo entre 2000 y 2007 (ver tabla nº 4,1). El año 2007 marca además un punto de inflexión en la creación de empleo, su ritmo se desacelera de manera muy apreciable durante la segunda mitad del año, anticipando un ajuste que, con toda probabilidad, se dará en 2008, lo que contribuye a la pérdida de peso de la remuneración de asalariados sobre la renta nacional.

<sup>3</sup> .- El cálculo se realiza sin considerar a los 'impuestos netos sobre la producción y las importaciones' (RA / (RA + EBE)) lo que equivale a considerar el PIB al coste de los factores.

<sup>4</sup> .- El empleo asalariado se expresa en este apartado en puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo.

Tabla nº 4.1

<b>Excedente bruto de explotación y componentes de la remuneración de asalariados por sectores</b>							
<b>Total</b>	<b>Agricultura</b>	<b>Energía</b>	<b>Industria</b>	<b>Construcción</b>	<b>Serv. de mercado</b>	<b>Serv. no de mercado<sup>2</sup></b>	
Excedente bruto de explotación y rentas mixtas (Miles de euros)							
<b>1996</b>	200.428	18.327	11.878	27.852	10.348	126.778	5.246
<b>2000</b>	255.488	21.480	8.130	43.326	16.282	158.983	7.287
<b>2007<sup>1</sup></b>	444.852	23.492	20.269	54.173	46.813	259.062	11.835
Remuneración de asalariados (Miles de euros)							
<b>1996</b>	232.194	3.256	4.840	51.127	20.712	92.692	59.567
<b>2000</b>	312.176	4.492	4.589	63.600	30.754	135.379	73.362
<b>2007</b>	496.796	5.774	5.726	83.400	65.558	216.755	119.583
Empleo equivalente asalariado							
<b>1996</b>	10.788	359	136	2.319	1.036	4.196	2.743
<b>2000</b>	13.251	410	123	2.712	1.501	5.552	2.954
<b>2007</b>	16.527	452,4	120,9	2.741	2.306	7.446	3.461
Remuneración por asalariado							
<b>1996</b>	21.523	9.070	35.588	22.047	19.992	22.091	21.716
<b>2000</b>	23.559	10.956	37.309	23.451	20.489	24.384	24.835
<b>2007</b>	30.059	12.763	47.361	30.427	28.429	29.110	34.552
<b>Crecimiento anual acumulado en %</b>							
Excedente bruto de explotación y rentas mixtas							
<b>1996-2000</b>	6,3	4,0	-9,0	11,7	12,0	5,8	8,6
<b>2000-2007<sup>1</sup></b>	8,2	1,5	16,4	3,8	19,2	8,5	8,4
Remuneración de asalariados							
<b>1996-2000</b>	7,7	8,4	-1,3	5,6	10,4	9,9	5,3
<b>2000-2007</b>	6,9	3,7	3,2	3,9	11,4	7,0	7,2
Empleo equivalente asalariado							
<b>1996-2000</b>	5,3	3,4	-2,4	4,0	9,7	7,3	1,9
<b>2000-2007</b>	3,2	1,4	-0,2	0,2	6,3	4,3	2,3
Remuneración por asalariado							
<b>1996-2000</b>	2,3	4,9	1,1	1,6	0,6	2,5	3,4
<b>2000-2007</b>	3,5	2,2	3,5	3,8	4,8	2,6	4,8
(1): Las estimaciones sectoriales corresponden al año 2006.							
(2): Sólo incluye las Administraciones Públicas.							
Fuente: Elaborado por el GTC de CC.OO. a partir de la Contabilidad Nacional, INE.							

2. *El fuerte incremento de los beneficios empresariales.* El excedente bruto de explotación y las rentas mixtas (beneficios empresariales) pasan de crecer a un 6,3% de media anual entre 1996 y 2000, a aumentar al 8,2% anual entre 2000 y 2007. Parte de este incremento se explica por la aceleración en el ritmo de crecimiento de las rentas mixtas (ingresos de los trabajadores autónomos), es decir, por el aumento del empleo por cuenta propia. No obstante, si se considera separadamente el excedente bruto de explotación, éste sigue creciendo a un ritmo anual (7,6%) superior al de la remuneración de asalariados (6,5%) en el período 2000-2006.

Una parte importante del aumento de los beneficios empresariales se explica por el alza en el precio de la vivienda y el abaratamiento de los costes laborales que facilita el fomento gubernamental de la entrada de importantes contingentes de mano de obra inmigrante, en su mayoría sin derechos. Así, los beneficios en la construcción aumentan a una tasa media anual de 19,2% en el período 2000-2007, muy por encima de la ya elevada tasa (12%) registrada en el período anterior, 1996-2000. También los servicios de mercado registran un considerable incremento en el ritmo de crecimiento del beneficio empresarial, que pasa del 5,8% anual en el período 1996-2000 al 8,5% anual entre 2000 y 2007. Aunque parte de esta aceleración la generan los trabajadores autónomos del sector servicios, otra parte procede del aumento de los beneficios empresariales de sectores como el inmobiliario, hostelería y comercio, que se benefician del alza de los precios y el abaratamiento de la mano de obra.

Los beneficios empresariales –estimados a través del excedente bruto de explotación (EBE)- aumentan muy por encima de la remuneración de los asalariados (RA), lo cual hace que ésta última pierda peso sobre la renta nacional. En la construcción el EBE crece anualmente 7,8 puntos porcentuales por encima de la RA en el período 2000-2007, mientras que en el período 1996-2000, la diferencia era mucho más pequeña, 1,6 puntos anuales. Asimismo, en la hostelería el diferencial pasa de 2 puntos porcentuales (1996-2000) a 7,8 puntos (2000-2006). En 2007 y la primera mitad de 2008, los beneficios resisten los embates de la crisis mejor que la remuneración de asalariados, en parte, debido a la posibilidad que tienen muchos empresarios protegidos de la competencia –ubicados sobre todo en el sector servicios- de trasladar a precios los aumentos de costes o las rebajas en la demanda.

3. *Un modelo de crecimiento que polariza la estructura ocupacional entre empleos muy productivos y empleos poco productivos.* Los sectores que lideran el crecimiento de la actividad en el período 2000-2007 (construcción, comercio, hostelería, servicios empresariales de bajo valor añadido y servicio doméstico) generan en gran parte empleos asalariados poco productivos, con escasos requerimientos formativos y remunerados con bajos salarios; que son cubiertos en gran parte por inmigrantes, jóvenes y mujeres. El aumento del peso de estas

ocupaciones en la composición del empleo rebaja el crecimiento del salario medio, reduciendo la participación de los asalariados en la renta nacional.

Pero, por otro lado, al calor del crecimiento generado por estos sectores crecen también, de manera importante, los empleos muy productivos (directivos y técnicos) en el resto de actividades económicas. El aumento de estos empleos debería haber aumentado el salario medio y el peso de la remuneración de asalariados en el PIB, pero el exceso de oferta de mano de obra altamente cualificada rebaja los salarios de entrada de los nuevos licenciados, como ha señalado también la OCDE.

En la tabla nº 4.2 se observa cómo la estructura ocupacional del empleo asalariado se polariza entre 2000 y 2006, ganando 1,8 puntos porcentuales las ocupaciones muy productivas y las poco productivas, a costa de la pérdida de peso de las ocupaciones intermedias.

Tabla nº 4.2

<b>Asalariados por Ocupaciones</b>			
<b>Ocupaciones</b>	<b>Estructura en %</b>		<b>Diferencia 2006-2000</b>
	2000	2006	
Total	100,0	100,0	0,0
<b>1 Dirección de las empresas y de la administración pública</b>	<b>2,1</b>	<b>2,3</b>	<b>0,2</b>
<b>2 Técnicos y profesionales científicos e intelectuales</b>	<b>12,6</b>	<b>12,7</b>	<b>0,1</b>
<b>3 Técnicos y profesionales de apoyo</b>	<b>10,6</b>	<b>12,1</b>	<b>1,4</b>
4 Empleados de tipo administrativo	11,9	10,7	-1,2
5 Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedor de comercio	15,4	16,8	1,4
6 Trabajadores cualificados en agricultura y pesca	1,3	1,1	-0,3
7 Artesanos y trabajadores cualificados de industrias manufactureras, construcción y minería, excepto operadores	17,2	16,6	-0,6
8 Operadores de instalaciones y maquinaria; montadores	11,0	9,7	-1,4
9 Trabajadores no cualificados	17,1	17,5	0,4
0 Fuerzas armadas	0,7	0,5	-0,1
<b>Ocupaciones muy productivas</b>			<b>1,8</b>
<i>Ocupaciones poco productivas</i>			<i>1,8</i>

Fuente: Elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. a partir de la EPA del INE.

#### 4.1. El debilitamiento de la cohesión social

El largo ciclo de crecimiento e intensa creación de empleo que ha vivido la economía española y que en 2008 llega a su fin, convirtió el apartado económico en el área donde los sucesivos gobiernos pudieron presentar su mejor balance. Sin embargo, las evaluaciones gubernamentales sobre la marcha de la economía hacían hincapié en el buen comportamiento de las grandes cifras macroeconómicas, soslayando los problemas de cohesión y

reparto que plantea el actual modelo de crecimiento y que ahora con la crisis se van a hacer patentes.

La iniciativa privada y los poderes públicos apostaron por un modelo de crecimiento basado en exceso en la construcción de vivienda residencial y en los servicios de bajo valor añadido. El modelo se fomentó desde los poderes públicos no adoptando medidas contra la inflación –en gran medida artificial y especulativa- del precio de la vivienda, lo que ha vedado su acceso a muchos ciudadanos pero, sobre todo, ha endeudado a muchas familias españolas en unas condiciones abusivas y bajo la falsa expectativa – no desmentida por los responsables del área económica- de que los tipos de interés no subirían y el precio de la vivienda no caería. Asimismo, el modelo de crecimiento, con la complicidad gubernamental, animó la entrada de más de cinco millones de inmigrantes, en gran parte sin derechos laborales.

El modelo de crecimiento, que ahora toca a su fin, cosechó brillantes resultados macroeconómicos pero a costa de debilitar la cohesión social, que ahora se hace palpable con el aumento del paro y la caída de la actividad económica. Este modelo de crecimiento:

- Ha provocado un reparto más desigual de la renta, generando muchos nuevos puestos de trabajo pero remunerados con bajos salarios. Paralelamente, unos pocos empresarios obtuvieron beneficios multimillonarios. Los empresarios más beneficiados por la bonanza económica son, además, los que desarrollan su actividad en los sectores más inflacionistas, que hacen un mayor uso de la contratación temporal, donde la economía sumergida tiene una mayor dimensión y donde se producen un mayor número de accidentes de trabajo mortales.
- Ha impedido el acceso a un bien básico como la vivienda de los jóvenes y otros colectivos, o ha exigido el destino de un importante porcentaje del salario a su compra, durante largos períodos de tiempo.
- Ha fomentado la explotación económica de los inmigrantes, a los que se ha animado a entrar en el país sin derechos laborales; ofreciéndoles, por otro lado, un futuro incierto, pues los puestos de trabajo que cubren son muy vulnerables frente a caídas en la actividad económica, teniendo a su vez muy mermadas sus posibilidades de acogerse a la protección familiar o por desempleo ante un eventual cambio en el ciclo económico. El 55% de los asalariados inmigrantes regulares tienen acumulado, como máximo, seis meses de prestación contributiva.

Al igual que la inmigración, el crecimiento espectacular del volumen de trabajadores sin protección social o sin derechos laborales, es un fenómeno novedoso y sin parangón en la historia reciente española.

## 5. Diferencias salariales por sexos

La situación laboral de las mujeres es peor que la de los hombres. Las mujeres están menos incorporadas al mercado de trabajo, su tasa de actividad (50,2%) se sitúa 9,4 puntos por debajo de la de los hombres (69,6%) en el segundo trimestre de 2008 (ver tabla nº 5.1). Mientras que el desempleo les afecta en mayor medida: su tasa de paro (12,3%) está 3,2 puntos por encima de la tasa de los hombres.

Tabla nº 5.1

<b>Diferencias de género en el mercado de trabajo</b>				
<b>II trimestre de 2008</b>				
	<b>Medida</b>	<b>Total</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>Población de 16 y más años</b>	<b>Miles</b>	<b>38.161,5</b>	<b>18.729,5</b>	<b>19.432,0</b>
<b>Activos</b>	<b>Miles</b>	<b>22.806,7</b>	<b>13.042,3</b>	<b>9.764,4</b>
<b>Ocupados</b>	Miles	20.425,1	11.859,4	8.565,8
<b>Agricultura</b>	Miles	820,8	589,9	230,8
<b>Industria</b>	Miles	3.244,3	2.456,1	788,2
<b>Construcción</b>	Miles	2.549,5	2.371,9	177,5
<b>Servicios</b>	Miles	13.810,6	6.441,4	7.369,2
<b>Parados</b>	Miles	2.381,5	1.182,9	1.198,6
<b>Inactivos</b>	<b>Miles</b>	<b>15.354,8</b>	<b>5.687,2</b>	<b>9.667,6</b>
<b>Tasa de actividad</b>	%	59,8	69,6	50,2
<b>Tasa de ocupación</b>	%	53,5	63,3	44,1
<b>Tasa de paro</b>	%	10,4	9,1	12,3
<b>Tasa de asalarización</b>	%	<b>82,5</b>	<b>79,3</b>	<b>86,9</b>
<b>Agricultura</b>	%	51,3	50,4	53,7
<b>Industria</b>	%	89,0	88,6	90,3
<b>Construcción</b>	%	79,3	79,1	81,7
<b>Servicios</b>	%	83,4	78,5	87,7
<b>Tasa de temporalidad</b>	%	<b>29,4</b>	<b>27,9</b>	<b>31,2</b>
<b>Agricultura</b>	%	56,6	52,9	65,1
<b>Industria</b>	%	21,1	19,4	26,2
<b>Construcción</b>	%	49,8	51,6	26,1
<b>Servicios</b>	%	26,8	21,2	31,2
<b>Ocupados a tiempo parcial</b>	%	<b>12,0</b>	<b>4,2</b>	<b>22,8</b>
<b>Agricultura</b>	%	10,9	7,7	19,2
<b>Industria</b>	%	4,4	2,0	11,8
<b>Construcción</b>	%	2,4	0,9	23,1
<b>Servicios</b>	%	15,6	5,9	24,1

Fuente: Elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de CC.OO. a partir de la EPA del INE.

Las condiciones de empleo de las mujeres son también más flexibles. La tasa de temporalidad contractual femenina (31,2%) es 3,3 puntos superior a la de los hombres. Sólo en la construcción, la tasa de temporalidad masculina (51,6%) es mayor que la femenina (26,1%). En el sector agrícola es donde se da la mayor diferencia entre la tasa de temporalidad contractual de los hombres (52,9%) y las mujeres (65,1%).

El empleo a tiempo parcial afecta al 22,8% de las mujeres ocupadas y al 4,2% de hombres. En la construcción, el 23,1% del empleo femenino está contratado a tiempo parcial, frente al 0,9% de los hombres.

Las mujeres se emplean preferentemente en los servicios (86% del total, frente al 54,3% de los hombres), siendo pequeña su presencia en la construcción (2,1%, frente al 20% de los hombres).

En cuanto a la tasa de asalarización (la proporción de ocupados asalariados), el empleo por cuenta propia es más importante entre los hombres (79,3%) que entre las mujeres (86,9%), debido a la mayor importancia del empleo autónomo entre los hombres en el sector servicios.

La brecha salarial entre sexos (medida como la proporción que supone la diferencia entre el salario masculino y femenino, sobre el salario de los hombres) es del 27,5% en el año 2005, según la Encuesta Anual de Estructura Salarial (EAES) del INE. Parte de esta diferencia se explica porque hay muchos menos hombres que mujeres trabajando a tiempo parcial, así como por la mayor concentración del empleo femenino en el sector servicios, en actividades y ocupaciones que tienen salarios medios inferiores a los de otras actividades y ocupaciones de la industria y los servicios.

Tabla 5.2

<b>Ganancia por hora normal de trabajo</b>						
Unidades: euros						
Sectores	2003		2004		2005	
	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones	Mujeres	Varones
Industria	9,68	13,33	9,95	13,63	▪ 10,57	14,17
Construcción	9,27	9,96	9,49	9,92	▪ 10,07	10,38
Servicios	9,73	12,55	9,96	12,73	▪ 10,62	13,68
<b>Total</b>	<b>9,71</b>	<b>12,11</b>	<b>9,95</b>	<b>12,25</b>	▪ <b>10,6</b>	<b>13,05</b>

<b>Brecha salarial</b>			
	2003	2004	2005
Industria	27,4	27,0	25,4
Construcción	6,9	4,3	3,0
Servicios	22,5	21,8	22,4
<b>Total</b>	<b>19,8</b>	<b>18,8</b>	<b>18,8</b>

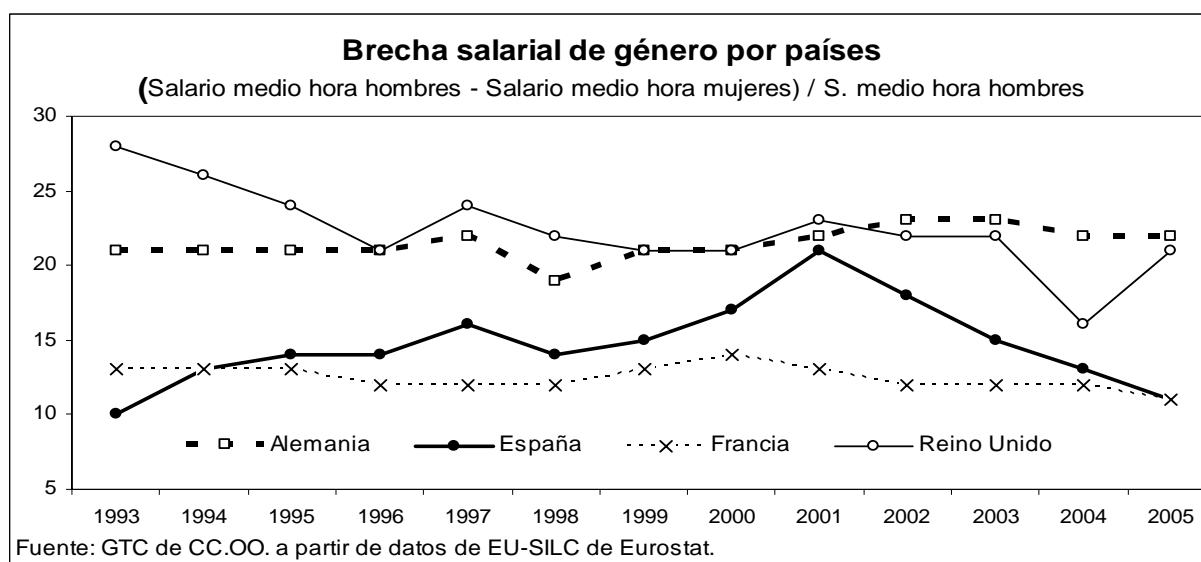
Brecha salarial = (Salario medio hora hombre - Salario medio hora mujer) / Salario medio hora hombre) x 100

Fuente: Elaborado por el GTC de CC.OO. a partir de la Encuesta Anual de Estructura Salarial de INE.

En efecto, si la brecha salarial se calcula por hora trabajada se reduce hasta el 18,8% en 2005, mostrando una tendencia a la baja desde el año 2003 (primero en que se publica la EAES), cuando era del 19,8% (ver tabla 5.2). Por sectores la brecha es sólo del 3% en la construcción, aunque se trata de una actividad con pocas mujeres. En la industria alcanza el nivel más alto (25,4%), mientras que en los servicios es del 22,4%. En la industria y la construcción la brecha salarial se reduce desde el año 2003 y se mantienen en los servicios.

La brecha salarial por hora trabajada también se puede calcular a través de la Encuesta de Condiciones de Vida (EU-SILC en terminología inglesa) del INE. A diferencia de la EAES que es una encuesta a empresas, la ECV es una encuesta a hogares, que pertenece al conjunto de operaciones estadísticas armonizadas para los países de la Unión Europea, y sustituye al antiguo Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE). Esto permite realizar comparaciones internacionales sobre distribución de ingresos y exclusión social en el ámbito europeo. Asimismo, a diferencia de la EAES, la ECV ofrece estimaciones de las diferencias salariales en el sector agrícola.

Gráfico 5.1



Según esta fuente, la brecha salarial de género era del 11,3% en 2005 y se viene reduciendo desde el año 2001, rompiendo la tendencia al alza que se había observado hasta entonces. La brecha salarial de España en 2005 (11,3%) –último año disponible- está por debajo de la observada en Alemania y el Reino Unido, y al mismo nivel que en Francia.

## 6. Salarios y temporalidad contractual

El nivel salarial está muy correlacionado con la precariedad y, en concreto, con la temporalidad en la contratación. En efecto, tal y como se comprueba en la tabla 6.1, donde se ordenan, de menor a mayor salario medio, las ramas para las que ofrece estimaciones la Encuesta Trimestral de Coste Laboral del INE, los niveles salariales más bajos se corresponde con las tasas de temporalidad contractual más altas: hostelería, actividades sociales, comercio, construcción y servicios empresariales. Y a la inversa, los mayores niveles salariales se corresponden con las tasas de temporalidad más bajas: intermediación financiera, producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua, e industria extractiva.

Tabla 6.1

<b>Salario medio y temporalidad</b>		
<b>Año 2006</b>		
<b>Ramas</b>	<b>Salario medio bruto anual</b>	<b>Tasa de temporalidad en %</b>
H. Hostelería	12.760,6	44,0
O. Otras actividades sociales y de servicios a la comunidad; servicios personales	16.041,2	36,8
G. Comercio y reparaciones	16.761,2	28,2
F. Construcción	17.919,2	56,6
K. Servicios empresariales	18.294,6	30,9
M. Educación	18.694,4	26,8
D. Industria manufacturera	21.727,7	24,6
I. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	21.964,8	26,1
N. Actividades sanitarias y veterinarias, servicios sociales	22.487,7	32,7
C. Industria extractiva	24.330,5	21,2
E. Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	35.164,4	20,2
J. Intermediación financiera	38.806,3	15,5
<b>Total</b>	<b>19.364,0</b>	<b>33,2</b>

Fuente: Encuesta Trimestral de Coste Laboral y EPA, ambas del INE.

Sólo la rama de “actividades sanitarias y veterinarias, y servicios sociales” rompe este comportamiento, registrando un salario y una tasa de temporalidad altas. La elevada tasa de temporalidad de esta rama está generada por la sanidad pública. La razón del elevado volumen de empleo público temporal (31,1%) es consecuencia de los problemas para convocar ofertas públicas de empleo en las Comunidades Autónomas y reducir así el volumen de interinos.

La excesiva temporalidad contractual, que abarca ya más de dos décadas, ha contribuido a rebajar los niveles salariales:

- Al aminorar la capacidad reivindicativa de los trabajadores.
- Al dificultar la mejora salarial pues con la temporalidad contractual, se trunca el desarrollo de carreras profesionales, los procesos formativos tradicionales y el aprendizaje de oficios en el puesto de trabajo.

- Al impedir la consolidación de mejoras salariales relacionadas con la antigüedad en el puesto de trabajo.

## 7. Mejoras en el Salario Mínimo Interprofesional

El salario mínimo interprofesional (SMI), gracias a la presión sindical, ha aumentado significativamente desde mediados de 2004, recuperando el poder de compra perdido, lo que constituye una buena noticia en un contexto de aumento del peso de los empleos remunerados con bajos salarios en la estructura ocupacional desde el año 2000. Pero que, no obstante, ahora se reduce como consecuencia del ajuste del empleo que gira fundamentalmente – y por el momento- en torno a estas ocupaciones.

El SMI alcanzó en 2008, 600 euros mensuales en 14 pagas, lo que representa el 42,8% del salario medio, muy por debajo todavía del 60% establecido por la Carta Social Europea suscrita por España. La propuesta incluida en el programa electoral del PSOE de alcanzar un SMI de 800 euros en 2012, supone aproximarse a este objetivo (50,7%) pero sin todavía alcanzarlo. Se puede estimar que para alcanzar el 60% del salario medio, el SMI debería aumentar hasta los 1.116 euros en 2016, es decir, en los próximos ocho años (ver tabla nº 7.3, al final de este apartado).

Tabla nº 7.1

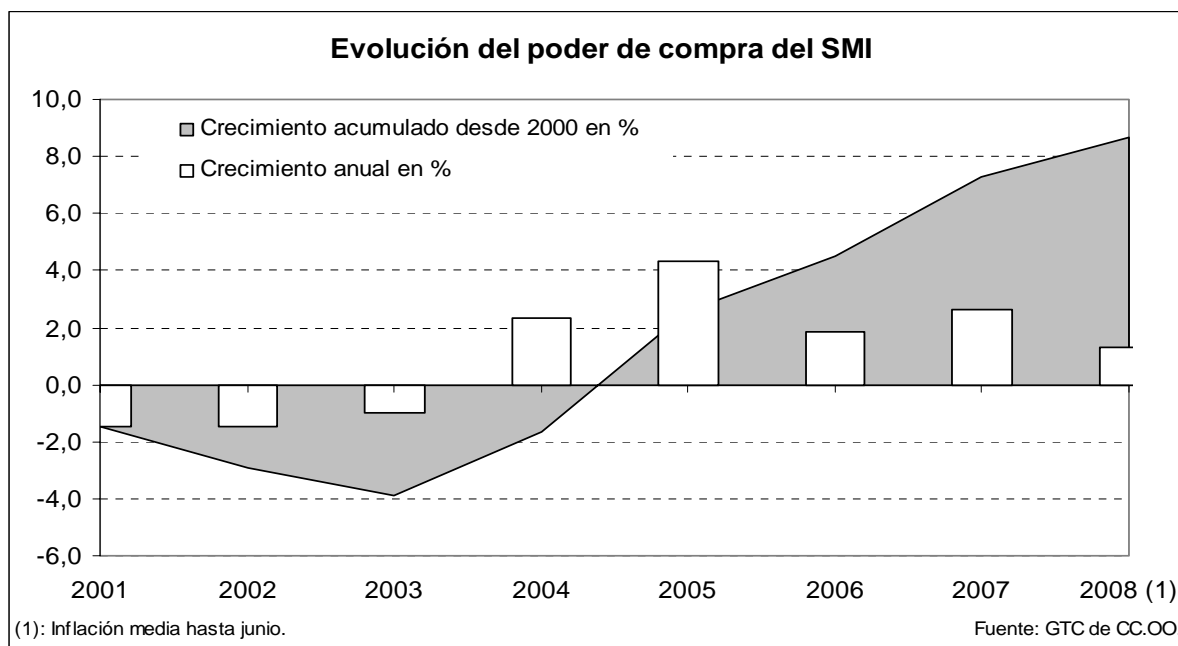
Año	SMI		IPC	Poder de compra	
	Euros al mes (14 pagas)	Crecimiento %	Crecimiento %	Crecimiento anual %	Acumulado desde el 2000 %
2001	433,45	2,0	3,6	-1,5	-1,5
2002	442,20	2,0	3,5	-1,5	-2,9
2003	451,20	2,0	3,0	-1,0	-3,9
2004 <sup>1</sup>	475,65	5,4	3,0	2,3	-1,7
2005	513,00	7,9	3,4	4,3	2,6
2006	540,90	5,4	3,5	1,9	4,5
2007	570,60	5,5	2,8	2,6	7,3
2008 <sup>2</sup>	600,00	5,2	3,8	1,3	8,7

### 7.1. Evolución del poder de compra del SMI

El SMI perdió poder de compra, año tras año, hasta mediados de 2004, cuando se pone en marcha una política que desconecta el SMI de la política presupuestaria (creándose el IPREM -indicador público de renta de efectos múltiples- como nuevo referente de las políticas públicas de gasto) y se plantea un escenario de recuperación y mejora de su poder adquisitivo, con un horizonte de 600 euros mensuales que se alcanza en 2008.

El SMI perdió 3,9 puntos porcentuales de poder de compra entre los años 2000 y 2003 (ver tabla nº 7.1). A partir del año 2004, con la puesta en funcionamiento de la nueva política durante la segunda mitad del año, el salario mínimo empieza a recuperar el poder adquisitivo perdido. La capacidad de compra del SMI en 2008 está 8,7 puntos porcentuales por encima del salario mínimo de 2000. En cuatro años y medio se recupera la capacidad de compra perdida durante el período anterior (-3,9 puntos) y se ganan 4,8 puntos adicionales (ver gráfico nº 7.1).

Gráfico nº 7.1



## 7.2. El SMI en la Unión Europea

España tiene uno de los salarios mínimos más bajos de la UE<sup>5</sup> (ver tabla nº 5.2). El SMI español (700 euros mensuales en 12 pagas) sólo se sitúa por encima del establecido en Grecia (680,6 euros) y Portugal (497 euros) en el año 2008, de los nueve países de la UE-15 que lo incorporan en su ordenamiento jurídico.

Las diferencias en la cuantía del SMI español con el resto de países de la UE, no se explican por diferencias en los niveles de productividad que justifiquen una remuneración más baja de las horas trabajadas en España. Para comprobar esta afirmación, en el gráfico nº 7.2 se compara el SMI de cada país en relación al español, con la productividad del trabajo por hora de ese país en relación a la española. La productividad media francesa es, por ejemplo, 1,3 veces mayor que la española, en cambio su SMI es 1,8 veces mayor que el español. Esta desproporción ocurre con todos los países con un salario mínimo estatutario.

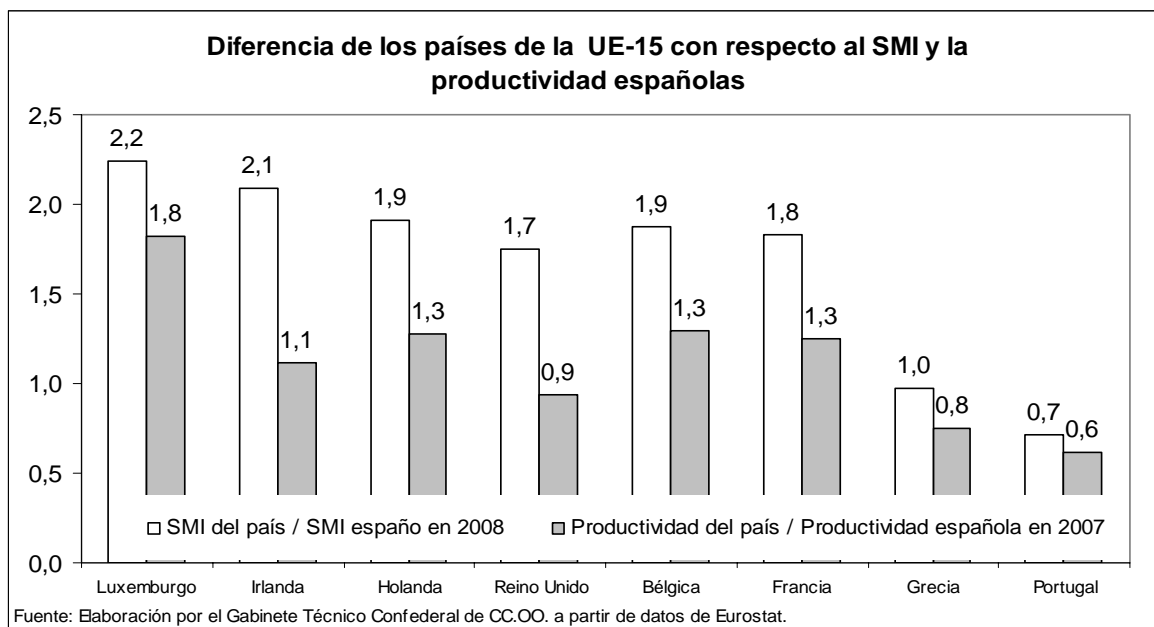
<sup>5</sup>.- No se considera a los nuevos países adheridos.

Tabla nº 7.2

Países de la Unión Europea con Salario Mínimo Interprofesional					
% de asalariados a tiempo completo que cobran el SMI (2007)					
Países	SMI euros por mes 2008 <sup>1</sup>	Total	Hombres	Mujeres	% que representa el SMI mensual sobre el salario medio de la industria y los servicios 2007
Luxemburgo	1.570,0	11,0	8,4	16,4	50,5
Irlanda	1.462,0	3,3	2,9	4,3	43,0
Holanda	1.335,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bélgica	1.309,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Francia	1.280,0	9,0	n.d.	n.d.	n.d.
Reino Unido	1.222,5	2,0	1,8	2,3	38,2
<b>España</b>	<b>700,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	42,1
Grecia	680,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Portugal	497,0	5,5	3,7	8,0	n.d.

(1).- Salario bruto en 12 pagas, sin descontar impuestos ni cotizaciones sociales.  
(n.d.)- No disponible.  
Fuente: Eurostat.

Gráfico nº 7.2



La productividad del trabajo es en España inferior a la de los países centrales de la UE, pero también lo es la remuneración del trabajo. La proporción entre ambas diferencias (de productividad y remuneración) resulta en una

remuneración de la productividad más baja en España que en estos países. Esta ventaja competitiva en los costes laborales de las empresas españolas se acentúa en el caso del trabajo poco cualificado como reflejan las diferencias comentadas para el SMI.

La baja cuantía del SMI español tampoco se justifica porque afecte a un elevado número de trabajadores, cuya revisión salarial pudiese aumentar de manera significativa los costes de las empresas (ver tabla nº 7.2). España es el país –de entre los que se dispone de información- con el porcentaje más bajo de asalariados a tiempo completo que perciben el SMI (0,7%). Francia, cuyo salario mínimo es 1,8 veces mayor que el español, tiene un 9% de asalariados cobrándolo.

Tabla nº 7.3

<b>Propuesta para que el SMI alcance el 60% del salario medio en 8 años</b>							
<b>SMI bruto mensual</b>							
	14 pagas	12 pagas	SMI neto <sup>1</sup> mensual	Salario medio bruto mensual <sup>2</sup>	Salario medio neto <sup>3</sup> mensual	SMI bruto / SMe bruto %	SMI neto / SMe neto %
2000	424,8	495,6	464,1	1.444,3	1.150,4	34,3	40,3
2001	433,4	505,7	473,6	1.489,5	1.186,4	34,0	39,9
2002	442,2	515,9	483,1	1.548,4	1.233,3	33,3	39,2
2003	451,2	526,4	493,0	1.614,0	1.285,5	32,6	38,3
2004	475,7	554,9	519,7	1.664,7	1.325,9	33,3	39,2
2005	513,0	598,5	560,5	1.718,9	1.369,1	34,8	40,9
2006	540,9	631,1	591,0	1.783,5	1.420,5	35,4	41,6
2007	570,6	665,7	623,4	1.855,8	1.478,1	35,9	42,2
2008 (P)	600,0	700,0	655,6	1.922,6	1.531,3	36,4	42,8
2009 (P)	648,4	756,5	708,4	1.991,8	1.586,5	38,0	44,7
2010 (P)	700,7	817,5	765,6	2.063,5	1.643,6	39,6	46,6
2011 (P)	757,2	883,4	827,3	2.137,8	1.702,8	41,3	48,6
2012 (P)	818,3	954,7	894,0	2.214,8	1.764,1	43,1	50,7
2013 (P)	884,3	1.031,7	966,1	2.294,5	1.827,6	45,0	52,9
2014 (P)	955,6	1.114,9	1.044,1	2.377,1	1.893,4	46,9	55,1
2015 (P)	1.032,7	1.204,8	1.128,3	2.462,7	1.961,5	48,9	57,5
2016 (P)	1.116,0	1.302,0	1.219,3	2.551,3	2.032,1	51,0	60,0

Incremento anual medio del SMI entre 2008 y 2016: 8,1  
(P): Previsión. Se supone un crecimiento del salario medio del 3,6% anual a partir de 2006.  
(1): Sin cotizaciones sociales (6,35%).  
(2): Trabajadores a tiempo completo.  
(3): Sin cotizaciones sociales (6,35%) y sin IRPF (14%).  
Fuente: Elaborado por el Gabinete Técnico Confederal de CC.OO.

### **7.3. El SMI y el salario medio**

El salario mínimo creció a un ritmo menor que el salario medio de la industria, construcción y los servicios (tanto expresado en términos brutos o netos de cotizaciones sociales) entre los años 2000 y 2003 (ver tabla nº 7.3). Esto provocó que cada vez el salario mínimo representara una menor proporción del salario medio. Si en el 2000 el SMI suponía el 34,3% del salario medio bruto, en 2003 esta proporción se había reducido hasta el 32,6%. Esta evolución se invierte a partir del año 2004 y desde entonces el salario mínimo gana peso sobre el salario medio bruto, llegando a representar el 36,4% en el año 2008.

Se puede estimar que el SMI se sitúe en el entorno del 43,1% del salario medio bruto en 2012, cuando alcance la cuantía de 800 euros mensuales (933 euros en 12 pagas), si el salario medio mantiene el crecimiento anual medio del periodo 2000-2008 (3,6% anual). Este porcentaje se eleva hasta el 50,7%, si el cálculo se realiza con el salario neto de cotizaciones sociales e IRPF, es decir, 9,3 puntos por debajo del objetivo del 60% del salario neto, recogido por la Carta Social Europea.

## **8. El nuevo contexto de crisis financiera, económica y de empleo (2008)**

El contexto económico es cada vez más negativo. El desempleo ha aumentado en más de 600.000 personas en el último año, sin que todavía se haya reflejado en la EPA el ajuste de la ocupación, que se promete muy significativo, pues los sectores intensivos en mano de obra que explicaron el importante aumento de ocupación en el pasado, son ahora los que más sufren la crisis y destruyen empleo, incluso, con mayor intensidad que con la que lo crearon durante la bonanza. Merece la pena advertir, no obstante, que, por el momento, el alza del paro se explica porque continúan las entradas de importantes contingentes de inmigrantes –en su gran mayoría sin derechos- que intentan incorporarse al mercado de trabajo aumentando la presión sobre las posibilidades y condiciones de empleo de los trabajadores foráneos –regulares e irregulares- que ya se encuentran en el país.

La crisis financiera internacional ha complicado aún más el final de la burbuja inmobiliaria española y ha puesto de manifiesto que sus efectos van a ser más duraderos y profundos en España que en las economías de su entorno. En efecto, la chocante solvencia del sistema financiero español ante los embates de la crisis financiera internacional, ha puesto de manifiesto las abusivas garantías personales que los bancos y cajas de ahorro obtienen de las familias hipotecadas, lo que les impide desprenderse de las viviendas sobrevaloradas.

La burbuja generada por la especulación inmobiliaria queda así encastrada en la deuda hipotecaria adquirida por las familias con los bancos, sin posibilidades de saneamiento hasta que no transcurran los largos plazos de amortización comprometidos, lastrando, mientras tanto, las bases del consumo familiar y retrasando la recuperación.

El empleo temporal está siendo la primera víctima del ajuste, aunque en conjunto todavía no se observe una caída de la ocupación agregada en la EPA. Este recorte está permitiendo una rebaja pasiva de la tasa de temporalidad que se ha reducido en 2,5 puntos porcentuales en el último año, hasta situarse en el 29,4%. No obstante, la tasa de temporalidad sólo se reduce en el sector privado (-3 p.p.) y permanece constante en el sector público en el 25,3%.

El modelo de crecimiento debilitó la cohesión social y la crisis actual pone de manifiesto estas debilidades y a sus damnificados:

- Aumenta el desempleo entre aquellas personas que ocuparon los puestos más inestables (mujeres, inmigrantes y jóvenes) creados al calor de un modelo de crecimiento poco productivo basado en los sectores más inflacionistas, donde se hace un mayor uso de la contratación temporal y del trabajo irregular, y donde se produce un mayor número de accidentes de trabajo mortales.
- Aumenta el número de familias que no llegan a fin de mes como consecuencia del incremento del coste financiero de las hipotecas y el endeudamiento en general. Sin que se haya resuelto todavía el problema de acceso a la vivienda –en propiedad o alquiler- de muchos ciudadanos.
- Se pone de manifiesto la vulnerabilidad de los inmigrantes ante la caída del ciclo económico. Muchos no pueden acudir ahora a la protección por desempleo por encontrarse en situación irregular o la tienen mermada porque, aunque ahora sean regulares, gran parte de su vida laboral en España se desarrolló sin estar dados de alta en la Seguridad Social. La protección familiar no es una alternativa viable para muchos de ellos pues sus familias están en sus países de origen o, en caso de familias reagrupadas, la mayoría de sus miembros trabajan en puestos de trabajo inestables ante el cambio en el ciclo.

Las mujeres serán el grupo más afectado por la crisis, a pesar de que, por el momento, el ajuste se centre en los hombres debido a la caída acelerada de la construcción. Sin embargo, la salida de las mujeres del empleo se vendrá a sumar a la menor tasa de actividad femenina y a su mayor tasa de desempleo. Los problemas del mercado de trabajo español que son eminentemente femeninos, en lo que se refiere a las grandes magnitudes laborales (empleo, paro, actividad, temporalidad, etc.), se acentuarán con la crisis.