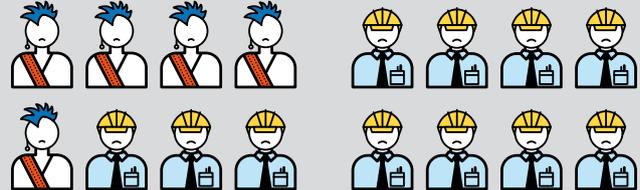
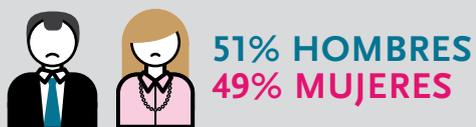


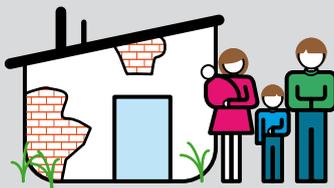
En Clave de Economía

Publicación periódica del Gabinete Económico de la C.S. de CCOO #2/2015

5.445.000 DESEMPLEADOS



DESIGUALDAD



771.000 HOGARES SIN INGRESOS LABORALES
1.568.000 PERSONAS RESIDEN EN HOGARES POBRES:
756.000 SON PARADOS Y 329.000 SON NIÑOS

EPA. 1º trimestre 2015

El aumento de la desigualdad y sus causas estructurales

La pobreza laboral

Los efectos de la crisis en los salarios

CRECEN LAS DESIGUALDADES

Desigualdad, **pobreza y salarios**

DOCUMENTO ELABORADO POR EL GABINETE ECONÓMICO DE CCOO
GABINETECONOMICO@CCOO.ES

AUTORES:

Carlos Martín Urriza, Responsable del Gabinete

Luis Zarapuz Puertas

José Manuel Lago Peñas

DISEÑO Y MAQUETACIÓN:

Daniela Rogoza

EDICIÓN:

María Dolores Sánchez-Horneros Gambín y Elena Díaz Rubio (Gabinete Económico de CCOO)

ÍNDICE

NUESTRA ECONOMÍA FUNCIONA MEJOR CUANDO FUNCIONA PARA TODOS	4
EL AUMENTO DE LA DESIGUALDAD Y SUS CAUSAS ESTRUCTURALES	9
Crecen las desigualdades	9
Las políticas aplicadas durante la crisis elevan la desigualdad	11
Las raíces estructurales de la desigualdad	13
La riqueza está más desigualmente repartida que la renta	17
Aumenta la pobreza y la exclusión social	18
Redistribución de la renta	19
LA POBREZA LABORAL	23
Introducción	23
Qué es la pobreza laboral y cómo se mide	24
El riesgo de pobreza laboral en España	25
Tipología de la pobreza laboral	26
España, entre los países con más pobreza laboral de la Unión Europea	32
El perfil de la pobreza laboral	33
LOS EFECTOS DE LA CRISIS EN LOS SALARIOS	35
Principales resultados	35
La moderación salarial en la negociación colectiva	38
La devaluación real de los salarios medios	40
La desigualdad de la devaluación salarial: análisis por deciles	45
La intensificación de la explotación del factor trabajo	46
ANEXO I – DATOS AMPLIADOS “EL AUMENTO DE LA DESIGUALDAD Y SUS CAUSAS ESTRUCTURALES”	49
ANEXO II – DATOS AMPLIADOS “LOS EFECTOS DE LA CRISIS EN LOS SALARIOS”	53
ANEXO III – GLOSARIO DE TÉRMINOS	54

Nuestra economía funciona mejor cuando funciona para todos

El aumento de la desigualdad en el reparto de la renta y la exclusión social en Europa y España, se reconocen por la Organización para el Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), organismos no dados a la defensa de los derechos sociales. El primero ha advertido que estos fenómenos podrían enquistarse si los gobiernos no actúan con rapidez para ayudar a los más vulnerables. EL FMI, por su parte, ha señalado la importancia de la equidad y la cohesión social para impulsar el crecimiento y para que sea duradero. A pesar de esta unanimidad, cómo recuperar la cohesión social no deja de ser un asunto polémico debido a las discrepancias sobre la naturaleza coyuntural o estructural de sus causas. Para unos se trata simplemente de una situación pasajera y que, una vez superada la crisis, se recobrarán los niveles de equidad de la etapa de bonanza. Desde esta perspectiva, el crecimiento y la creación de empleo volverán a poner las cosas en su sitio. Para otros el crecimiento económico no será suficiente, pues existen factores estructurales que explican una parte cada vez mayor de la desigualdad y la pobreza.

En este último grupo se ubica Thomas Piketty, quien recientemente publicó “El Capital en el Siglo XXI”, un polémico y exitoso libro donde sostiene que el aumento de la desigualdad es connatural al sistema capitalista, que tiende a acumular cada vez más riqueza en menos manos. Esto sucede

porque el rendimiento del capital supera, por lo general, al crecimiento de la economía. El autor propone corregir la inercia del sistema redistribuyendo la renta y la riqueza mediante impuestos progresivos sobre la renta y un impuesto mundial sobre la riqueza o patrimonio. En el extremo opuesto a Piketty, la desigualdad se considera como impulsora del crecimiento y, por tanto, combatirla es contrario al progreso. Estos autores defienden que la desigualdad en la distribución de la renta refleja diferencias en el esfuerzo y mérito de cada persona, de tal manera que el que más tiene es porque hace más y mejor las cosas, y el que tiene poco es porque pone menos empeño e interés. Esta visión reduccionista obvia el punto del que parte cada persona en la carrera para obtener un sitio en la mesa del reparto y hace al individuo responsable exclusivo de la situación en la que se encuentra, sin que ninguna responsabilidad pueda imputarse a la sociedad.

Este planteamiento es, sin embargo, difícil de sostener ante, por ejemplo, acontecimientos recientes sucedidos en la economía española. En efecto, actualmente alrededor de la mitad de los desempleados tienen un bajo nivel formativo y proceden de actividades que, tras el final de la burbuja inmobiliaria, han sufrido un fuerte ajuste estructural, como la construcción. Esto afecta, por una doble vía, a sus posibilidades de encontrar empleo, incluso, aunque la economía empiece a crearlo nuevamente,

EL AUMENTO DE LA
DESIGUALDAD ES
CONNATURAL AL SISTEMA
CAPITALISTA

Más que a la igualdad, a lo que hay que prestar atención es a la vulnerabilidad entendida como la capacidad de las personas y los hogares para responder a la adversidad.

como de hecho está ya ocurriendo. Su baja *empleabilidad* tiene origen en la facilidad de colocarse 'de cualquier cosa' y obtener un salario alto (aunque una parte se abonaba en negro) que propició la burbuja inmobiliaria. También entonces era fácil obtener un crédito hipotecario y fundar un hogar. En resumen, el *boom* inmobiliario hizo que el rendimiento económico de los estudios cayera, animando su abandono prematuro, y el elevado coste de comprar una casa se diluyó en la ilusión de que su precio nunca bajaría, la actividad siempre se mantendría y el empleo nunca faltaría. Ahora estas personas engrosan el paro de larga duración y sus hogares se han hundido por debajo del umbral de riesgo de pobreza y sufren, en los casos más extremos, carencia material severa. ¿Hasta qué punto son responsables únicos de su situación? ¿Acaso los sucesivos gobiernos nacionales y locales no hincharon hasta el último aliento la burbuja inmobiliaria sin advertir de sus problemas y consecuencias?

La política migratoria es un ejemplo, aún más claro, de esta responsabilidad colectiva. Ante la falta de jóvenes disponibles para atender las necesidades de mano de obra generadas por la burbuja inmobiliaria, se organizó un desordenado y masivo proceso migratorio, que ha implicado a siete

millones de personas. Se basó en el asentamiento permanente y el reagrupamiento familiar, a pesar de que su desencadenante era atender un pico en la producción: la generada por la construcción de cientos de miles de viviendas financiadas con endeudamiento externo. Muchos de estos inmigrantes se ven ahora abocados a la paradoja de regresar a sus países de origen huyendo de la misma situación de necesidad y falta de oportunidades que les trajo. Los que se quedan sufren más que ningún otro colectivo el desempleo, la devaluación salarial, el sobreendeudamiento, los desahucios y la exclusión social.

Muchas lecciones ha enseñado esta crisis y, aunque es pronto para saber cuáles se han aprendido, la importancia de prestar atención a la igualdad y la cohesión social en época de *vacas gordas* es una de ellas. Durante la bonanza económica a casi nadie le preocupó que los índices de desigualdad no se redujeran o que, incluso, aumentarían ligeramente, a pesar de que la economía creció a tasas elevadas durante muchos años. Pero más que a la igualdad, a lo que hay que prestar atención es a la vulnerabilidad, entendida como la capacidad de las personas y los hogares para responder a la adversidad. Durante la etapa de crecimiento no sólo aumentó la

vulnerabilidad de las instituciones financieras y las empresas, también se descapitalizó a las personas, se sobreendeudó a los hogares y se animó la deslocalización de muchos inmigrantes vulnerables de sus países de origen, con la promesa de un futuro mejor que resultó ser como la quimera del oro. Individualmente todos son responsables de sus decisiones que, de hecho, la crisis les está cobrando a un alto precio, pero colectivamente la responsabilidad es también compartida.

Vista así, la desigualdad en España es más un producto del mal gobierno y la codicia de unos pocos, que un factor impulsor del crecimiento económico. Esto no quita para que, en algunos casos, sí lo sea. De la misma forma que cualquier tipo de crecimiento, competencia empresarial o empleo no son necesariamente buenos, tampoco es toda desigualdad mala por definición. El crecimiento basado en la burbuja inmobiliaria resultó ser un gigante con pies de barro, la competencia basada en el recorte constante de los salarios conduce a una economía subdesarrollada y el empleo, si no es de calidad, genera vidas inestables y no permite llevar un salario decente a casa o salir de la pobreza. Para que la desigualdad en el reparto de la renta refleje una estructura de incentivos a favor del progreso, los mecanismos de reparto

LA DESIGUALDAD
EN ESPAÑA ES MÁS
UN PRODUCTO DEL
MAL GOBIERNO Y LA
CODICIA DE UNOS POCOS

deben ser justos y para ello lo primero es garantizar que todos los ciudadanos pueden acceder a una educación y sanidad de calidad, y a la financiación para poner en marcha proyectos empresariales que hagan realidad el principio de libre empresa. La igualdad de oportunidades es la condición necesaria para que la desigualdad sea económicamente productiva y socialmente aceptable.

Las diferencias sociales se pueden analizar desde muchas perspectivas. Un ángulo muy común es al que se ha estado haciendo referencia: el reparto de la renta y la riqueza. Pero también se puede examinar para la educación – siendo aquí el fracaso escolar un tema clave –, el acceso a la vivienda y la sanidad, la perspectiva de género, el distinto nivel de endeudamiento de los hogares, el origen nacional, la edad... Como se ha apuntado anteriormente sus causas pueden tener una raíz coyuntural o estructural. Por lo general, aquellos que ponen el acento en las razones coyunturales plantean que el crecimiento resuelve el problema y que no es necesario abordar políticas de redistribución adicionales. Es más, argumentan que las políticas de reparto acaban generando un problema mayor al que buscan resolver, pues recortan las posibilidades de inversión y alteran negativamente los incentivos que hacen funcionar el mercado, lo que conduce al empobrecimiento.

La mayor desigualdad, en efecto, la provoca el desempleo, pero éste no afecta a todos por igual y los menos formados lo padecen en mayor grado, lo que señala una primera causa estructural de la desigualdad. Por ello, combatir el paro, además de ser la prioridad de la política económica, debe adoptar un enfoque que tome en cuenta el riesgo de enquistamiento, consecuencia del bajo nivel de instrucción de muchos parados, la larga duración de la crisis y la fuerte caída de la protección por desempleo. La mitad de los parados cuentan con posibilidades de encontrar un empleo si la recuperación se consolida y la economía alcanza su tasa potencial de crecimiento. La otra mitad, sin embargo, cuyo nivel de instrucción como

mucho alcanza la Enseñanza Secundaria Obligatoria, tiene una alta probabilidad de convertirse en parados estructurales si no se diseñan programas públicos de recuperación para aquellos que llevan más tiempo en el desempleo.

El otro componente estructural que explica el aumento de la desigualdad es el deterioro de los derechos laborales. En este desgaste destaca la inestabilidad en el empleo, un mal que afecta al mercado de trabajo desde mediados de los ochenta, cuando la *descausalización* de la contratación temporal hizo que la temporalidad se extendiera, como una mancha de aceite, a todas las actividades. El empleo inestable dificulta la participación en el reparto de la renta. Los trabajadores temporales cobran salarios apreciablemente inferiores a los percibidos por los indefinidos; no suelen beneficiarse de los incrementos o revisiones salariales pactadas anualmente en los convenios colectivos, pues para entonces puede que ya no formen parte de la empresa; y participan menos en los cursos de formación, lo que dificulta el crecimiento de su productividad y salarios. El exceso de contratación temporal es un fenómeno antiguo que ha llegado a afectar a un tercio de los asalariados y que, muy posiblemente, vuelva a hacerlo en un futuro próximo, pues el Gobierno no va a renunciar a aprovechar su elevada elasticidad sobre la creación de empleo durante la recuperación.

La reforma del mercado de trabajo llevada a cabo en febrero de 2012 profundiza en el deterioro de los derechos laborales. A pesar de que, oficialmente, su finalidad era detener la destrucción de empleo y reducir la inestabilidad en el mercado de trabajo, lo cierto es que sus objetivos reales fueron: 1) provocar un ajuste rápido de la economía para que ésta se recuperara en un plazo en el que el ajuste se pudiera rentabilizar electoralmente, y 2) devaluar el valor del trabajo o, dicho de otra forma, aumentar la rentabilidad del capital, para hacer más atractivo el país a la financiación internacional y reducir así la prima de riesgo de la deuda pública. El resultado de la reforma fue una

EL RESULTADO DE LA
REFORMA FUE UNA
DESTRUCCIÓN DE EMPLEO
MAYOR A LA QUE SE
PRODUJO BAJO EL MARCO
REGULADOR ANTERIOR

destrucción de empleo mayor a la que se produjo bajo el marco regulador anterior, durante la primera parte de la doble recesión sufrida por la economía española entre 2008 y 2013, y que tuvo su primer suelo en 2009. En ese año el empleo se recortó 1,7 puntos por cada punto que cayó el PIB, mientras que, en 2012, esta relación aumentó hasta 2,1 puntos. La reforma, asimismo, ha hecho más inestables los contratos indefinidos. Si al final de la etapa de crecimiento eran necesarios 1,2 contratos indefinidos para generar un puesto de trabajo estable, desde 2012 esta proporción empieza subir y en 2014 ya son necesarios 1,4 contratos.

La devaluación no debe entenderse sólo como recorte nominal de los salarios sino, más bien, como la rebaja de la remuneración por el trabajo realizado. De hecho, la reducción nominal de los salarios no es un fenómeno generalizado, aunque la reforma la facilita al incluir el salario entre las condiciones de trabajo disponibles para el empresario. La rebaja nominal se observa en los puestos de menos cualificación, tanto en sus salarios de entrada como entre los veteranos que ocupan estos empleos y que están presionados por el aumento de la oferta disponible en este segmento laboral. Los empleados públicos también sufren un recorte nominal del 5%, en media, en 2010, la eliminación de la paga extra de diciembre en 2012, y una congelación salarial que se extiende también a 2015, acumulando pérdidas de poder de compra en el entorno del 13%. A pesar de las duras condiciones económicas, los salarios pactados en convenio en el sector privado sólo pierden un 2,2% de poder de compra desde el año 2009, gracias a que el proceso de amortiguación de la crisis está gobernado por los sucesivos Acuerdos para el Empleo y la Negociación Colectiva.

Donde se produce el efecto más generalizado de la devaluación salarial es en el aumento de la intensidad del trabajo, que se refleja en el incremento de la productividad. Su subida se explica por la recomposición sectorial de la producción tras el estallido

de la burbuja inmobiliaria y por el aumento de la carga de trabajo de los que conservan su empleo, que tienen ahora que asumir una parte del trabajo de los que lo pierden. Todos estos efectos (recortes, congelación y aumento de la productividad) sumados provocan una fuerte caída del coste laboral por unidad de producto o, dicho de otra forma, un incremento del beneficio por unidad de producto, lo que aumenta la rentabilidad del capital, cumpliendo con el objetivo perseguido por el Gobierno con su reforma.

Pero la devaluación salarial no debe entenderse como un fenómeno pasajero, circunscrito al período recesivo. La reforma laboral introduce en la negociación colectiva cambios que persiguen dificultar, de manera permanente, la participación de los trabajadores en prosperidad de las empresas, también durante las etapas de crecimiento. La prevalencia del convenio de empresa sobre el de sector puede resultar, como la *descausalización* de la contratación temporal de mediados de los ochenta, una carga de profundidad que cambie la fisonomía del mercado de trabajo en los próximos años. Las empresas de multiservicios, con convenios firmados a la baja, se mueven ya como *barcos piratas* por el tejido productivo, subcontratando actividades por debajo de las condiciones establecidas en los convenios sectoriales. Por otro lado, que el 95% de las empresas del país tengan menos de 25 trabajadores, propicia la aparición de convenios de empresa *amañados* que las gestorías laborales, buscando nuevos nichos de negocio, pueden terminar extendiendo, como ya hicieron con la contratación temporal.

Por tanto, uno de los dos determinantes de la desigualdad estructural es la distribución de la renta que se produce en las empresas entre capital y trabajo, a través del crecimiento de los salarios y el establecimiento de las condiciones de empleo. La negociación colectiva es la institución encargada de llevar a cabo esta tarea en las economías modernas. El Gobierno con su reforma laboral trata de destruirla, facilitando la desaparición de los convenios colectivos (supresión

LA DEVALUACIÓN SALARIAL
NO DEBE ENTENDERSE
COMO UN FENÓMENO
PASAJERO

La reforma laboral hace de la devaluación salarial una causa permanente de desigualdad. La desigualdad no ocurre por accidente... y su solución no es un misterio.

de la *ultractividad*) y su adulteración. Y lo hace, incluso, en contra del criterio de organismos internacionales como la Organización Internacional de Trabajo (OIT), el FMI o la OCDE, que defienden la existencia de una negociación colectiva fuerte y, en todo caso, abogan por su flexibilidad para adaptarse a la realidad de cada sector. La reforma laboral hace de la devaluación salarial una causa permanente de desigualdad. El otro determinante de la desigualdad estructural es el paro de larga duración. Su combate tiene que ver con la segunda distribución de la renta o redistribución, que deben llevar a cabo los poderes públicos, a través del diseño y desarrollo de programas que, como se comentó, combinen protección y recualificación.

En conclusión, la desigualdad no ocurre por accidente, sino que es consecuencia del tipo de crecimiento que se siguió durante la etapa de bonanza y de las malas ideas económicas que se han aplicado durante la crisis o que se pretenden poner en marcha ahora que la economía ya no sigue cayendo. Malas ideas como que destruir los derechos laborales o la capacidad de negociación colectiva de los trabajadores mejora el mercado de trabajo. Ideas como que el recorte de la calidad de la sanidad y la educación generan un sector público más ahorrador y eficiente,

lo cual no es verdad. Como tampoco lo es que cualquier empleo vale, que cualquier inversión es buena o que la igualdad de oportunidades puede coexistir con una desigualdad radical en el reparto de la renta y de la riqueza. La solución de la desigualdad, sin embargo, no es un misterio. Necesitamos impulsar el crecimiento para generar empleo y reducir el paro y esto se puede hacer mejorando los salarios para empujar la demanda y repartiendo el crecimiento. No hay crecimiento bueno si éste no es compartido e inclusivo. La economía española tiene uno de los costes laborales por unidad de producto más bajos de la OCDE. Por tanto, los problemas no están en los costes laborales de las empresas sino en el acceso y coste del crédito y en la falta de estímulos de demanda. Los trabajadores son el ingrediente que falta para impulsar la recuperación, son la demanda que necesita la economía para despegar, crear empleo y reducir el paro, pero sólo pueden ser esa demanda si llevan a casa salarios decentes y crecientes.

El objetivo de *prosperidad compartida* se completa con unos impuestos y un gasto público que redistribuyan no solo la renta sino también el patrimonio, pues la riqueza se reparte de manera aún más desigual que la renta. La capacidad redistributiva del sector público

es muy poderosa. Según el FMI, las transferencias directas de los Estados corrigen en un tercio la desigualdad que genera el mercado y esto sin tener en cuenta los beneficios en especie que reciben los ciudadanos de los servicios públicos (sanidad, educación, etc.). Este mismo organismo reconoce el papel que puede jugar la imposición directa sobre la renta en la mejora de la equidad. Desgraciadamente, la reforma fiscal del Gobierno está llena de malas ideas, como que no hay que gravar el patrimonio, que hay que bajar los impuestos para que los ricos no defrauden o que la equidad no es un asunto del que deba ocuparse el sistema fiscal. Sigue, por tanto, pendiente una reforma laboral y fiscal que entienda que nuestra economía funciona mejor cuando funciona para todos y que la salida de la crisis no se puede financiar como el ajuste, con un aumento aún mayor de la desigualdad y la pobreza.

El aumento de la desigualdad y sus causas estructurales

CRECEN LAS DESIGUALDADES

El país con más diferencias entre ricos y pobres

La renta media anual disponible por persona, tomando en consideración el nivel de consumo diferente de niños y adultos dentro de cada hogar¹, se ha reducido en 1.407 euros entre 2009 y 2013, según la Encuesta de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística. Esta rebaja ha tenido un reparto desigual, afectando especialmente a los hogares más castigados por el desempleo, los desahucios, los empleos precarios, la devaluación salarial o los recortes de transferencias públicas a las familias. Como consecuencia, la brecha entre ricos y pobres ha aumentado en España más que en ningún otro país de la Unión Europea, convirtiéndose en el país con la diferencia más grande.

El aumento de las diferencias puede hacerse permanente

La desigualdad en el reparto de la renta ha venido aumentando en los países desarrollados desde finales de los años setenta, sobre todo en los países anglosajones, con Estados Unidos a la cabeza. España, en cambio, ha sido una excepción, ya que las diferencias caen hasta la crisis de la primera mitad de los noventa y, a partir de ahí, los índices de desigualdad se mantienen,

¹ Ver ingreso disponible equivalente en el glosario al final.

EL PAÍS CON LA BRECHA MÁS GRANDE ENTRE RICOS Y POBRES*

Según la Estadística sobre ingresos y condiciones de vida (EU-SILC) de Eurostat

■ La renta del 10% más rico de la población española fue 9,8 veces mayor que la obtenida por el 10% más pobre en 2007. Esta diferencia se dispara hasta 12,9 veces en 2013, debido al aumento en un 4% de la porción de la renta obtenida por los más ricos y a una reducción del 21% de la renta de los más pobres. La brecha española entre ricos y pobres es la más grande de la toda la Unión Europea y la que más ha crecido durante la crisis —

* Ver Tabla 1, Anexo I.

mostrando una ligera tendencia de subida desde el año 2000, que se dispara al alza a partir de 2008, cuando comienza la crisis. No obstante, según los trabajos basados en fuentes fiscales y no en encuestas, el 1% más rico viene aumentando su porción de renta en España desde principios de siglo.²

² Alvero, F. y Saez, E. (2009): 'Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective'. Journal of the European Economic Association.

Sin embargo, el aumento actual de la desigualdad no es sólo atribuible al desempleo. Existen factores estructurales que operaban antes de la recesión y otros nuevos que han aparecido a lo largo de la misma, que pueden consolidar la desigualdad incluso una vez superada la crisis. Prueba de esto es que las diferencias no se redujeron durante la larga etapa de bonanza debido al modelo de crecimiento seguido (que fomentaba el abandono de los estudios y la fundación de hogares vulnerables) y al elevado peso de la contratación temporal en el empleo. A lo largo de la crisis, las sucesivas reformas laborales ahondan en los factores que contribuyen a la desigualdad: se amplían las posibilidades de uso de la contratación temporal, se hace más inestable la contratación indefinida, se precariza el tiempo parcial y se desequilibra la negociación colectiva, dificultando la participación de los trabajadores y las trabajadoras en la prosperidad futura de las empresas. Estos elementos se suman a otros que contribuyen igualmente a consolidar la desigualdad, como la dilatada duración de la crisis y el riesgo de que el desempleo cristalice en paro estructural, y el recorte de la protección a los parados y de las políticas activas de empleo.

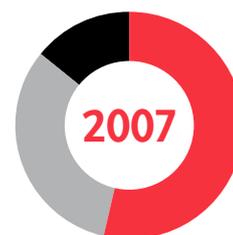
El reparto de la tarta

Todos los años se produce en España una “tarta” de bienes y servicios, cuyo valor, según estima el Instituto Nacional de Estadística a través del Producto Interior Bruto (PIB), fue de poco más de un billón de euros en 2013. Y todos los años se reparte entre empresarios, accionistas, rentistas de inmuebles y bienes raíces, trabajadores asalariados y trabajadores autónomos. Si la economía crece y la tarta aumenta de tamaño su distribución es más fácil (aunque no siempre más justa), pero si deja de crecer o se reduce su reparto se vuelve más conflictivo, especialmente cuando muchos trabajadores pierden su empleo y, con él, su “asiento” en la mesa del reparto.

La tarta se ha hecho más pequeña desde que empezó la crisis, recortándose en cerca de 24.000 millones de euros nominales

(es decir, sin descontar la inflación) entre 2007 y 2013. Su distribución, además, se ha alterado de manera notable en favor de los empresarios, accionistas y rentistas, y en contra de los otros dos colectivos (asalariados y autónomos). Entre 2007 y 2013 los asalariados han perdido 32.000 millones de euros y los trabajadores autónomos cerca de 25.000 millones. Por el contrario, los empresarios, accionistas y rentistas han aumentado su trozo en más de 33.000 millones [Ver Gráfico 1].

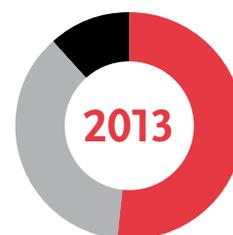
GRÁFICO 1



13,9
AUTÓNOMOS

32,4
EMPRESARIOS,
RENTISTAS Y
ACCIONISTAS

53,7
TRABAJADORES
ASALARIADOS



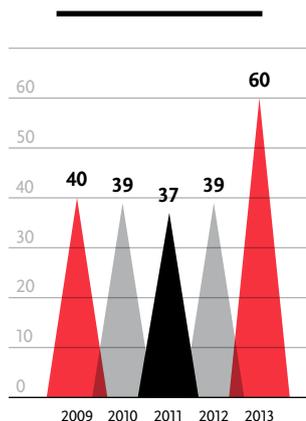
11,6
AUTÓNOMOS

36,7
EMPRESARIOS,
RENTISTAS Y
ACCIONISTAS

51,7
TRABAJADORES
ASALARIADOS

Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la Contabilidad Nacional del INE

GRÁFICO 2
REPARTO DE BENEFICIOS
EN LAS EMPRESAS
NO FINANCIERAS
% DE LOS DIVIDENDOS SOBRE
EL EXCEDENTE BRUTO DE
EXPLOTACIÓN



Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la Central de Balances del BdE.

LAS POLÍTICAS
APLICADAS DURANTE
LA CRISIS ELEVAN LA
DESIGUALDAD

La reforma laboral ha generado más desigualdad

La pérdida de los trabajadores y trabajadoras en la distribución de la renta se explica por la destrucción de empleo, los recortes salariales y el aumento de la intensidad del trabajo, provocados por la crisis pero también por las sucesivas reformas laborales aprobadas desde febrero de 2012, que han facilitado tanto el ajuste interno unilateral (rebaja salarial, aumento de la jornada, mayor movilidad geográfica o entre tareas), como el externo (despidos) en las empresas. Pocos días antes de la reforma de 2012, las organizaciones empresariales y sindicales más representativas habían alcanzado un acuerdo nacional (II Acuerdo para Empleo y la Negociación Colectiva 2012-2014) para absorber y amortiguar la caída de la demanda dentro de las empresas, repartiendo los costes del ajuste entre el trabajo y el capital, y evitar así el mayor número de despidos posible.

El Gobierno, sin embargo, se desentendió del esfuerzo colectivo para resolver preferentemente el ajuste dentro de las empresas y aprobó una reforma laboral que no apostaba por nada en concreto, pues lo flexibilizaba todo: despido, salario, jornada, movilidad funcional y geográfica, contratación, tiempo parcial, negociación colectiva,... El Ejecutivo se lavó así las manos de la responsabilidad de lograr un ajuste lo menos lesivo para el empleo. Una vez delegada, con la reforma laboral, la responsabilidad del cuidado de lo colectivo en las empresas, éstas optaron por la vía más fácil y rápida, el despido, lo que provocó una destrucción de empleo mayor a la que se habría producido si se hubiera optado por la vía de la negociación y el reparto de las cargas del ajuste; orientación que guiaba el acuerdo suscrito por los agentes sociales y que, en la práctica, se ha cumplido estrictamente en la parte salarial, mientras que algunas grandes empresas (como se señalaba antes) continuaron – a pesar de lo pactado –, manteniendo su política de reparto de dividendos financiada, en algún caso, incluso con cargo a reservas y endeudamiento.

Desde el cuarto trimestre de 2007 hasta el cuarto trimestre de 2014 han desaparecido casi 3.150.000 puestos de trabajo, el 15% del empleo existente antes de que comenzara la crisis. Casi la mitad se pierde en la construcción, como resultado del final de la burbuja del precio de la vivienda, sobre la que se basó el modelo de crecimiento previo a la crisis. Dos de cada tres de estos puestos de trabajo estaban ocupados por un joven de menos de 30 años. El 80% de los despedidos fueron hombres y el 90% eran trabajadores asalariados por cuenta ajena. El 61% tenía un contrato temporal y el 39% restante un contrato indefinido. En paralelo, se produce una apreciable devaluación salarial por el recorte nominal de los salarios en las categorías más bajas y el sector público, la pérdida de poder de compra y el incremento generalizado de la intensidad del trabajo, provocado por el aumento de la productividad que originan

los despidos. Como resultado sube el beneficio empresarial por unidad de producto o, dicho de otra forma, cae la participación del trabajo en la renta generada por unidad producida. Esto es, se devalúa el valor del trabajo, al tiempo que crece la rentabilidad del capital.

Una nueva política económica para evitar que la desigualdad se enquisté

Como consecuencia de la caída de la ocupación, el desempleo, que afectaba a casi 2.200.000 personas al principio de la crisis, ha aumentando en algo más de 3.250.000 parados hasta el cuarto trimestre de 2014, dejando la cifra total cercana a los 5.460.000 desempleados y la tasa de paro entre las más altas de la Unión Europea (24%), sólo por detrás de Grecia. La larga duración de la crisis, la caída de la protección y el bajo nivel educativo de muchos parados, procedentes en gran parte de la construcción y la inmigración, pueden provocar, si no lo han hecho ya, que el desempleo se convierta en una situación permanente para muchos de ellos, lo que consolidaría la desigualdad, incluso aunque la actividad económica se recuperara. Por eso, es tan importante y urgente conseguir recursos para desarrollar unas políticas de reinserción laboral de los parados de larga duración con bajo nivel educativo, para evitar que su situación se perpetúe.

Asimismo, se debería cambiar el enfoque general de la política económica actual. Su planteamiento es tan simple como el aplicado por los gobiernos precedentes, aunque de otra naturaleza. Si durante la bonanza la política económica consistió en hinchar una burbuja hasta el último aliento, ahora se trata de recortar el tamaño de la economía. El resultado es un sector público, un sector financiero y un mercado de trabajo más pequeños. Su objetivo es quedarse con lo mejor del tejido

productivo para presentar una cara más solvente y rentable a los ahorradores e inversores internacionales, que permita financiar a bajo coste la elevada deuda pública y privada acumuladas. Pero el daño colateral de estos recortes es el empobrecimiento de la población y el aumento de la desigualdad, pues el ajuste no se distribuye según las necesidades de las personas, sino en función del poder (político o económico) de cada actor social.

¿Era posible otra política económica? Lo era y lo sigue siendo hoy todavía más claramente, una vez completado el ajuste de la oferta productiva. Es cierto que durante la burbuja inmobiliaria se acumularon grandes desequilibrios: un sector de la construcción hipertrofiado; una burbuja en el precio de la vivienda provocada por un exceso de dinero barato no controlado por el Banco de España; créditos a promotores inmobiliarios concedidos sin ponderar los riesgos; inversiones inútiles en infraestructuras pública y privadas; excesivo endeudamiento de empresas y familias, corrupción política... Es cierto también, que había que pagar unos "platos rotos", pero la tijera ha recortado más de lo necesario, sin mirar dónde el gasto era más superfluo o menos necesario, y sin repartir el ajuste con justicia que, por el contrario, ha recaído en los más débiles y vulnerables.

En el sector financiero, por ejemplo, no ha entrado suficiente capital público y privado, a pesar de que estaba disponible. Como consecuencia, el crédito se ha contraído más de lo necesario para cumplir con las provisiones sobre activos devaluados o dudosos y los nuevos ratios de solvencia establecidos por la Autoridad Bancaria Europea. Todavía hoy, después de siete años de crisis, el sector financiero sigue siendo disfuncional y una parte de la demanda solvente de crédito de pymes y familias sigue sin atenderse.

SI EL DESEMPLEO SE HACE ESTRUCTURAL, LA DESIGUALDAD SE HARÁ PERMANENTE

Según la Encuesta de Población Activa del INE, 4º trimestre de 2014

- El 61% de las personas en paro llevan, al menos, un año buscando trabajo y el 44% llevan dos o más años desempleados.
- El 54% de los parados tiene, como mucho, estudios de Enseñanza Secundaria Obligatoria (ESO).
- La tasa de paro es del 39% entre los jóvenes de 16 a 29 años y del 52% entre los desempleados de 16 a 24 años.
- La crisis afecta más a los inmigrantes: la tasa de desempleo de los nacidos en el extranjero es del 39% —

En las Administraciones Públicas se han producido fundamentalmente recortes indiscriminados, no orientados a racionalizar servicios, suprimir lo superfluo o mejorar la eficiencia para, manteniendo la calidad de los servicios públicos, ahorrar allí donde se pudiera estar haciendo un mal uso de los recursos públicos. El ciudadano sigue sin conocer lo que cuesta cada servicio específico y no puede comparar entre las diferentes unidades que lo prestan en todo el territorio nacional, para saber si sus impuestos se administran adecuadamente. Se sigue así, a pesar de supuestas "reformas estructurales" acometidas en la Administración, sin rendir cuentas al ciudadano, objetivo que hoy parece más difícil aún de alcanzar tras el resurgir del debate sobre agravios territoriales, que desenfoca cualquier intento coherente de supervisión homogénea en el uso del dinero público.

Para alcanzar una Administración eficiente, la teoría y la evidencia económica internacional recomiendan, por un lado, descentralizar la gestión hasta el nivel más próximo al ciudadano, para así captar mejor las preferencias locales, sin desaprovechar las economías de escala y/o alcance que se derivan de la concentración de ciertas tareas (central de compras, negociación conjunta de crédito y deuda, etc.). Esto, que refuerza el principio de autonomía en la gestión, no tiene aún en España un desarrollo pleno, quedando pendiente la descentralización de competencias de las comunidades autónomas a los ayuntamientos. Por otro lado, el buen gobierno recomienda que la Administración más alejada de la gestión lleve a cabo las funciones de supervisión, asegurar la calidad del servicio y evitar la aparición de corruptelas y clientelas. Esta alta inspección del Estado está, desgraciadamente, ausente de muchas parcelas de la gestión pública española.

Por otro lado, los ingresos públicos están por debajo del nivel que alcanzan en la Unión Europea, lo que genera una Administración Pública insuficientemente financiada y con un tamaño menor al que tiene en las grandes economías de la Unión Europea, lo que resta capacidad a la intervención pública, lastrando el potencial de desarrollo del país. Una reforma fiscal en profundidad se tendría que haber llevado a cabo durante la primera de las dos recesiones que ha sufrido la economía española desde el inicio de la crisis. Con ella, se podría haber recuperado antes el equilibrio de las cuentas públicas y llevado a cabo un reparto justo de las cargas del ajuste.

En el mercado de trabajo, como ya se ha dicho, el Gobierno se lavó las manos ante la posibilidad de saldar una mayor parte de la caída de la demanda mediante el ajuste interno de las empresas y no con más despidos, como finalmente ocurrió. En consecuencia, el mercado de trabajo continúa haciéndose más pequeño. La población activa merma por el abandono de la actividad laboral que produce el desánimo ante la falta de ofertas razonables de empleo, o por

la salida del país en busca de oportunidades en el extranjero. La rebaja pasiva de la tasa de desempleo que provoca esto parece ser, por el momento, la única política de empleo del Gobierno.

LAS RAÍCES ESTRUCTURALES DE LA DESIGUALDAD

El aumento de la desigualdad no se explica sólo por la crisis o por una política económica equivocada

El rápido y elevado aumento de la desigualdad que se produce en España a lo largo de la crisis, además de explicarse por el deterioro económico y la orientación equivocada de la política económica, tiene también su origen en causas estructurales, que seguirán operando, incluso una vez superada la crisis, si no se producen cambios en el reparto y redistribución de la renta y la riqueza. Prueba de ello es que la desigualdad ni siquiera se redujo durante el largo período de bonanza previo a la crisis. Al contrario, ésta aumentó ligeramente, a pesar de que la economía creció durante muchos años. Pero la mejora no sólo elevó de manera distinta el nivel de ingresos de los hogares, sino que, además, los situados en la cima de la distribución consiguieron hacerse con una porción aún mayor de la tarta, mientras que el trozo de los de abajo se hizo más pequeño.

Otra prueba de la raíz estructural de la desigualdad en España es su mayor incremento durante la crisis, en comparación con países donde también ésta ha golpeado con dureza y el desempleo ha subido mucho. Entre 2007 y 2013, la desigualdad en la distribución de la renta prácticamente no aumentó en Grecia, disminuyó en Irlanda (-1,8 puntos) y Portugal (-2,6), y subió en Italia (0,3) pero muy por debajo de España (1,8). En ese mismo período, la diferencia entre los más ricos y los más pobres no creció en Portugal e Irlanda y subió en Grecia (1,8 puntos) e Italia (1,4) pero también muy por debajo de España (3,1) [Ver Tabla 1, Anexo I].

La precariedad laboral impide que la desigualdad se reduzca

La precariedad laboral destaca como explicación de que no se redujera la desigualdad durante la etapa de bonanza. Los trabajadores con contrato temporal ganan de media un 25% menos por hora que los contratados indefinidos; no consolidan las subidas salariales anuales negociadas en los convenios colectivos pues, muy posiblemente, pasado unos meses ya no formen parte de la empresa; se ven más afectados por los recortes en los *salarios de entrada*, dado que sufren una mayor rotación laboral; y participan menos en las acciones formativas impartidas en las empresas, lo que impide que crezca sus posibilidades de participar en el reparto de la renta.

La temporalidad contractual y la precariedad que conlleva han ido extendiéndose por el mercado de trabajo español desde mediados de los años ochenta. El porcentaje de trabajadores con un contrato no permanente, la denominada *tasa de temporalidad*, es en la actualidad del 23%, pero en los peores momentos llegó a ser el 34%. Además, no se trata de un fenómeno pasajero para un colectivo considerable de trabajadores. En efecto, el 23% de los asalariados con una antigüedad de entre 5 y 6 años dentro de la misma empresa sigue siendo temporal. Asimismo, son eventuales entre el 20% y el 36% de los hombres³ que tienen una antigüedad laboral teórica (= edad - edad al terminar los estudios) de entre 10 y 17 años, como se observa en el Gráfico 3.

A pesar de los problemas que genera la temporalidad en el empleo y en la vida de las personas, a lo largo de la crisis se han introducido nuevas formas de contratación precaria: como el contrato indefinido para emprendedores que, a pesar de su nombre, funciona más como un contrato temporal

³ El análisis se centra en los hombres porque su antigüedad teórica en el mercado de trabajo se aproxima más a la real, debido a que, a diferencia de las mujeres, sus vidas laborales son más continuas. Un cálculo más preciso para ambos sexos se podría obtener de la muestra continua de vidas laborales de la Seguridad Social.

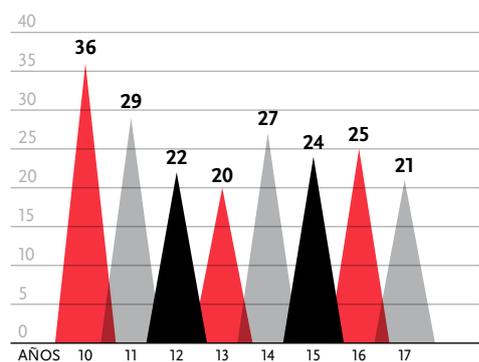
LA DESIGUALDAD NO DISMINUYÓ DURANTE LA LARGA ETAPA DE CRECIMIENTO

Según la Estadística sobre ingreso y condiciones de vida (EU-SILC) de Eurostat

■ El 10% más rico, que ingresaba 9 veces más que el 10% más pobre en 2004, pasó a ganar 9,8 veces más en 2007, gracias a un ligero aumento de la participación en la tarta de renta de los primeros (1,3%) y a una apreciable disminución del trozo correspondiente a los segundos (-7,7%).

■ El índice Gini de desigualdad en el reparto de la renta creció casi un punto entre 2004 y 2007 —

GRÁFICO 3
TASA DE TEMPORALIDAD CONTRACTUAL MASCULINA POR AÑOS DE 'ANTIGÜEDAD TEÓRICA' EN EL MERCADO DE TRABAJO



Antigüedad teórica = edad - edad al terminar los estudios

Fuente: Gabinete Económico Confederado de CCOO a partir de la EPA del INE (IT2014).

LA TEMPORALIDAD CONTRACTUAL AFECTA MÁS A MUJERES, JÓVENES E INMIGRANTES

Según la Encuesta de Población Activa del INE. 1º trimestre de 2014

■ La tasa de temporalidad de mujeres y hombres es la misma en el sector privado (24%). En cambio, en el sector público la tasa de temporalidad contractual femenina (24%) es nueve puntos superior a la masculina (15%).

■ Los jóvenes menores de 30 años tienen una tasa de temporalidad del 50%, siendo mayor en el sector público (58%) que en el sector privado (49%).

■ La tasa de temporalidad contractual de los inmigrantes nacidos en un país en vías de desarrollo es del 35%

pues cuenta con un largo período de prueba de un año, durante el cual el despido es libre y gratuito; o el contrato temporal de primer empleo para jóvenes sin experiencia laboral previa, que puede emplearse, legalmente, para cubrir puestos de trabajo estables. A esto se añade la adulteración de la contratación a tiempo parcial, que ya no permite compatibilizar la vida laboral con la personal, pues se ha transformado en una modalidad con plena disponibilidad horaria del trabajador para con las necesidades del empresario.

La desigual participación femenina en el mercado de trabajo impide el reparto igualitario

La menor participación de las mujeres en la actividad laboral (68%) frente a los hombres (80%) es otra causa estructural de la desigualdad. Aunque la distancia se ha ido recortando en los últimos años, todavía quedan doce puntos porcentuales por acortar. La manera de hacerlo es seguir avanzando en la socialización de los costes

de la maternidad y del cuidado de personas dependientes. Los siguientes pasos en esta dirección deben ser universalizar la educación de cero a tres años, recuperar la financiación para la atención a las personas en situación de dependencia y profesionalizarla, hacer que el permiso de paternidad no pueda transferirse a la pareja, y facilitar la reincorporación laboral de las mujeres tras la maternidad, mediante la bonificación de las cotizaciones sociales y la definición de itinerarios laborales de inserción, puesta al día y/o reciclado desde el Servicio Público de Empleo.

La diferencia salarial de las mujeres impide, asimismo, un reparto más igualitario. La brecha salarial entre sexos resume distintas formas de discriminación de género. Los hombres ganan, de media, un 29,8% más que las mujeres. Parte de esta distancia se debe a la mayor presencia del tiempo parcial en el empleo femenino: 37% frente al 9% de los hombres. La brecha se reduce al 19,5% si se calcula por hora trabajada. Ésta, a su vez, se explica, por un lado, porque a ellas se les contrata, en mayor proporción, en ocupaciones de segunda clase, donde el trabajo está peor remunerado; y, por otro, porque incluso realizando un trabajo de igual valor, en algunos casos se las remunera peor que a los hombres. Aunque la diferencia no es tan grande como en el empleo a tiempo parcial, las mujeres sufren la contratación temporal en mayor medida (32%) que los hombres (29%), lo que también empeora su posición en el mercado de trabajo y en el reparto de la renta.

La burbuja inmobiliaria artifice de la desigualdad estructural

El modelo de crecimiento fomentado durante la etapa de bonanza es causa también de una parte de la desigualdad estructural, que no se arreglará sólo con la mejora del ciclo. En aquel momento se generaron muchos empleos con bajos requerimientos formativos, poco productivos pero remunerados con salarios relativamente altos (aunque en parte pagados en negro), gracias al aumento artificial del precio de la vivienda

que permitía, entre otros factores, la abundante entrada de financiación barata del exterior. Muchos jóvenes abandonaron entonces sus estudios, porque era fácil colocarse de cualquier cosa. Como con esto no bastó para atender la demanda de mano de obra de las empresas que se beneficiaron del *boom inmobiliario*, se fomentó la entrada, en buena parte, desordenada y sin derechos de inmigrantes muy vulnerables, procedentes de países en vías de desarrollo, a los que se animó a reagrupar a sus familias, a pesar de que venían a atender una pico de producción temporal en la economía española, provocada por la burbuja inmobiliaria. Hoy muchos de ellos regresan a su país de origen huyendo de la pobreza y la falta de oportunidades, paradójicamente las mismas causas que les animaron a emigrar a España.

Vulnerabilidad y desigualdad, dos caras de la misma moneda

Las personas que abandonaron sus estudios y muchos inmigrantes están ahora en el paro y tienen una alta probabilidad de convertirse en desempleados permanentes. Muchos de ellos no sólo encontraron trabajo durante la bonanza sino que, además, fundaron hogares, porque también entonces era fácil obtener un crédito hipotecario. Estos hogares se han hundido con la crisis por debajo del umbral de pobreza y, a la vista del bajo grado de *empleabilidad* de las personas a su frente, tienen difícil salir de esta situación sin una ayuda pública que los rescate y les de nuevas oportunidades, como pretende el Programa Extraordinario de Activación para el Empleo. Durante la etapa de bonanza aunque la desigualdad no aumentó de manera apreciable, sí lo hizo la vulnerabilidad de las personas y de los hogares que se fundaron al calor de un crecimiento económico con “pies de barro”. Si durante la bonanza parte

del crecimiento se financió aumentando la vulnerabilidad de las personas, ahora la mejora de las cifras macroeconómicas se está financiando con un aumento de la desigualdad.

Recorte permanente de los salarios en los empleos de baja cualificación

Adicionalmente, el final de la burbuja inmobiliaria ha supuesto la desaparición permanente de un volumen considerable de puestos de trabajo con requerimientos formativos bajos. En paralelo, ha aumentado de manera, también, estructural la oferta de trabajadores con poca formación. Ambos fenómenos sumados han supuesto el aumento de la presión a la baja de los salarios en estos empleos, hundiéndose sus salarios. El mantenimiento de esta presión parece bastante permanente, pues, muy probablemente, el sector de la construcción, con importante arrastre sobre este tipo de ocupaciones, no va a estar presente cuando la economía se recupere, debido al importante stock de viviendas acumulado y al aumento de las dificultades para obtener un crédito hipotecario.

La reforma laboral dificulta que los trabajadores participen en la prosperidad futura de las empresas

La negociación colectiva es un derecho fundamental reconocido en el artículo 37⁴ de la Constitución Española, que

⁴ Artículo 37 de la Constitución Española:

1. La ley garantizará el derecho a la negociación colectiva laboral entre los representantes de los trabajadores y empresarios, así como la fuerza vinculante de los convenios.

2. Se reconoce el derecho de los trabajadores y empresarios a adoptar medidas de conflicto colectivo. La ley que regule el ejercicio de este derecho, sin perjuicio de las limitaciones que pueda establecer, incluirá las garantías precisas para asegurar el funcionamiento de los servicios esenciales de la comunidad.

se materializa en convenios colectivos pactados por los representantes de los trabajadores y de los empresarios. Se trata de un instrumento básico para determinar cuál es la participación de los trabajadores en el valor que se genera en las empresas. Su funcionamiento tiene, por tanto, una influencia crítica sobre la igualdad en el reparto de la renta. Su carácter colectivo es, asimismo, un aspecto crucial, pues a través de su agrupación los trabajadores consiguen equiparar fuerzas con los empresarios y llevar a cabo la negociación sobre bases más justas.

La reforma laboral de 2012 introdujo importantes modificaciones en la regulación de la negociación entre trabajadores y empresarios que, básicamente, pretenden minar su carácter colectivo, debilitando la posición negociadora de los primeros, al tiempo que se refuerza la de los segundos. Todo con el objetivo último de fomentar unas relaciones laborales más individualizadas que abaraten el coste de la mano de obra y la hagan más flexible a las necesidades del empresario. Aunque las modificaciones, por el momento, no han supuesto un cambio importante, tienen la suficiente entidad para, como sucedió con la contratación temporal, transformar la fisonomía del mercado de trabajo en los próximos años. Los cambios son fundamentalmente tres: 1) se facilita, durante las etapas de crisis, el *descuelgue* de las empresas del convenio colectivo al que están adscritas y, por tanto, la inaplicación de las condiciones en él establecidas; 2) aumenta la probabilidad de que desaparezca un convenio por la eliminación de su carácter permanente o *ultractivo*, y 3) los convenios de empresa tienen ahora prelación en su aplicación sobre los convenios de sector o ámbito superior, lo cual, dada la elevada atomización del tejido productivo español donde predominan las empresas de menos de 25 trabajadores, puede llevar a la

La reforma de la negociación colectiva no sólo facilita la adaptación de las empresas a las caídas del ciclo económico, sino que abre la puerta para que la prosperidad futura ya no sea compartida entre trabajadores y empresarios.

aparición de convenios a medida, urdidos y controlados por el empresario. Además, la reforma laboral de 2010 creó, y la de 2012 mantiene, estructuras *ad hoc* de negociación, fácilmente controlables por el empresario al margen de la representación colectiva sindical.

No hay prosperidad si ésta no es compartida

Los dos últimos cambios aumentarán los obstáculos para que los trabajadores participen en el crecimiento económico, debido a la desaparición de convenios o a su adulteración. La reforma de la negociación colectiva no sólo facilita la adaptación de las empresas a las caídas del ciclo económico, sino que abre la puerta para que la prosperidad futura ya no sea compartida entre trabajadores y empresarios, lo que suma más elementos estructurales en favor del aumento de la desigualdad y el reparto injusto de la renta durante las etapas de crecimiento. La propia Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha advertido sobre este extremo al Gobierno español y señalado que la crisis no puede aprovecharse para destruir instituciones laborales básicas, como son los convenios colectivos.

El reparto desigual de la renta conlleva una distribución de la riqueza igualmente desigual, pues los más prósperos tienen más posibilidades de ahorrar y acumular, transformando renta en riqueza. No obstante, la

riqueza está más concentrada que la renta y las diferencias entre los que más y menos acumulan son todavía mayores que entre los que más y menos ingresan. El 25% de los hogares menos ricos poseía una riqueza media de 14.200 euros por hogar en 2011, frente al 1.260.500 euros que, de media, acumulaba el 10% de los hogares más ricos, según la Encuesta Financiera de la Familias del Banco de España. La vivienda habitual es el activo más importante en el que se materializa la riqueza de las familias, explica el 50,9% de su patrimonio total. La vivienda habitual y el resto de activos inmobiliarios en manos de las familias (segundas residencias, locales comerciales, plazas de garaje, etc.) representan el 75,6% de su riqueza total [Ver Tabla 2, Anexo I]. El 16,9% de las familias no posee una vivienda en propiedad. Este porcentaje crece hasta el 53,3% entre el 25% de los hogares menos ricos.

La riqueza financiera es la que está concentrada en menos manos

La concentración en manos de unos pocos de la riqueza financiera está más acentuada que en los activos reales. El 21,1% de la riqueza del 10% de los hogares más ricos está invertido en activos financieros, frente al 18,7% de la mitad menos acaudalada de la población [Ver Tabla 3, Anexo I]. El endeudamiento de las familias también está muy desigualmente repartido. Los hogares más ricos están menos endeudados que aquéllos peor situados. La deuda del 50%

**LA RIQUEZA ESTÁ
MÁS DESIGUALMENTE
REPARTIDA
QUE LA RENTA**

de los hogares menos adinerados representa un 37,1% de sus activos totales, frente al 4,5% que significa en el 10% de los hogares más ricos.

AUMENTA LA POBREZA Y LA EXCLUSIÓN SOCIAL

La pobreza ha crecido con la crisis y, junto al peligro de que el desempleo se convierta en algo estructural, ha aumentado el riesgo de que un número cada vez mayor de personas quede excluido de los estándares de calidad y del nivel de vida disfrutados por la mayoría de la sociedad. España es uno de los países con el porcentaje de personas por debajo del umbral de pobreza relativa (8.114 euros en 2013) más alto de la Unión Europea (20,4%, sólo superado por Grecia y Rumania), lo que incrementa el riesgo de que caigan en la pobreza material. El porcentaje de personas en situación de carencia material severa⁵ se sitúa en España por debajo de la media de la Unión Europea, pero ha crecido desde el 4,5% en 2009 al 6,2% en 2013.

No solo sube la pobreza material, sino también el peligro de que ésta se transmita entre generaciones dentro de un mismo hogar, si no se toman medidas urgentes. Éstas tienen que estar muy dirigidas al colectivo de necesitados, para evitar que se diluya su efecto, y deben acompañarse, además, de aumentos en la renta de los hogares pobres, de programas potentes para la inserción laboral, con el fin de promover la autosuficiencia y evitar situaciones de subvención permanente.

Programa dirigido a combatir la pobreza

La Organización para el Crecimiento y Desarrollo Económico (OCDE) ha señalado que las transferencias públicas no benefician más en España a los hogares en peor situación, a diferencia de lo que ocurre en la media de los países de la OCDE o la Unión Europea. Hay tres razones que explican esta desproporción. Primero, las principales transferencias públicas (pensiones y desempleo) son, en su mayor parte,

⁵ Con carencia en al menos cuatro conceptos de una lista de nueve que se incluye en el glosario, al final.

LA CARENCIA MATERIAL SE INCREMENTA A LO LARGO DE LA CRISIS

Según la Encuesta de Condiciones de Vida 2013 del INE

- El 16,9% de los hogares tienen muchas dificultades para llegar a fin de mes en 2013, frente al 10,7% en 2007.
- Pobreza energética. El 8% de los hogares no pueden permitirse mantener la vivienda con una temperatura adecuada en 2013, frente al 6,2% en 2008.
- El 9,3% de los hogares tienen retrasos en los pagos relacionados con la vivienda principal (hipoteca, alquiler, comunidad, gas, etc.) en 2013, frente al 5,6% en 2007.
- El 41% de los hogares no puede afrontar gastos imprevistos iguales o superiores a 650 euros, frente al 31,9% en 2007.
- El 45,8% de los hogares no puede permitirse salir de vacaciones, al menos, una semana al año en 2013, frente al 37% en 2007 —

de naturaleza contributiva; es decir, no se tiene derecho a ellas si previamente no se ha cotizado. En segundo lugar, la inestabilidad en el mercado de trabajo, sobre todo de los jóvenes por su elevada tasa de temporalidad contractual y rotación laboral, dificulta que se alcance con facilidad el período mínimo de cotización que habilita para cobrar una prestación por desempleo. Por último, no hay en el sistema de protección español instrumentos suficientes para combatir las situaciones de pobreza material, existiendo sólo un conjunto desigual de rentas de inserción a nivel de comunidad autónoma. Y esto es así por falta de recursos, no por un diseño desequilibrado hacia la clase media de sus prestaciones. España gastaba 5.736 euros por habitante en protección social en 2011 frente a los 8.106 euros de media en

la Eurozona, según el Sistema Europeo de Estadísticas Integradas de Protección Social (ESSPROS) de Eurostat.

Los niños están en mayor riesgo de pobreza que los jubilados

El riesgo de pobreza y la carencia material son considerablemente más altos entre los niños y más bajos entre los jubilados. La razón de esta diferencia está, por un lado, en el aumento de los hogares vulnerables que se fundaron durante la etapa de crecimiento y que la crisis ha hecho caer por debajo del umbral de pobreza o, incluso, en la pobreza material. Y, por otro lado, en la amplitud del sistema de pensiones y la estabilidad de sus ingresos, que han servido para que los jubilados capearan mejor la crisis; funcionado, incluso, como red de protección para los jóvenes y no tan jóvenes que perdieron su empleo.

Crecen los hogares sin ingresos laborales

El número de hogares donde no entra ningún ingreso laboral (salario, pensión, prestación o subsidio por desempleo), que representa la fotografía más actualizada de la pobreza y que ofrece el INE todos los trimestres a través de la Encuesta de Población Activa (EPA), casi se ha duplicado desde el primer trimestre de 2008. Según la EPA en el cuarto trimestre de 2014 hay 731.000 hogares sin ingresos laborales, lo que representa el 4% del total de hogares. En ellos vive un millón y medio de personas, de las cuales 311.000 son menores de 16 años. Los menores son uno de los colectivos que más crece en estos hogares, mientras que el de los mayores de 64 años se reduce. El motivo es, nuevamente, el importante conjunto de hogares vulnerables fundados durante la bonanza: el 61,5% de las 'personas de referencia'⁶ de estos hogares está en paro frente

⁶ Aunque la EPA tiene problemas de cuestionario para captar quién es el cabeza de familia, las diferencias que se observan son tan grandes que un mejor diseño difícilmente conculcaría el razonamiento expuesto. A pesar de lo cual sería relativamente fácil y de gran interés resolver esta carencia de la EPA.

al 27,6% que se observa para el conjunto de todos los hogares. El 70% de las personas mayores de 15 años que viven en hogares sin ingresos laborales busca empleo de manera activa, y en el 52,6% de los casos estos desempleados tienen un nivel de estudios, como mucho, de Enseñanza Secundaria Obligatoria (ESO), lo que vuelve a resaltar la importancia de recuperar las políticas activas de empleo. En la Tabla 4 del Anexo I, al final, se incluye la distribución de los hogares sin ingresos laborales y de las personas que viven en ellos por comunidades autónomas.

REDISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

La capacidad redistributiva del Estado mejoró durante la crisis por el aumento de las prestaciones por desempleo

La primera distribución de la renta se realiza dentro de las empresas, donde se reparte el valor de la producción entre capital y trabajo, y en cuyo proceso juega un papel clave la negociación colectiva. A lo largo de la crisis, como se comentó, aumenta la desigualdad en esta distribución de la renta. Una de sus causas es el incremento de las diferencias en la distribución de los ingresos laborales entre los que conservan su empleo. Como se observa en el Gráfico 4, la desigualdad es mayor entre los ocupados que entre los asalariados y crece, sobre todo, a partir de 2011 por efecto de la reforma laboral.

Sobre esta primera distribución de la renta llevada a cabo por el mercado, el Estado realiza un segundo reparto, o redistribución, a través de los impuestos y las transferencias sociales en efectivo (pensiones, prestaciones por desempleo, becas, ayudas a la dependencia, etc.) y en especie (servicios de educación y sanidad). El incremento de la desigualdad en la distribución de la renta durante la crisis operada por el mercado, se ha visto acompañado de un aumento del papel corrector de las transferencias sociales en efectivo, como se observa en el Gráfico 5. Esta mayor capacidad de compensación pública nace del incremento del gasto en protección por desempleo, que actúa como un *estabilizador automático* de la desigualdad durante las crisis de empleo corrigiendo su aumento.

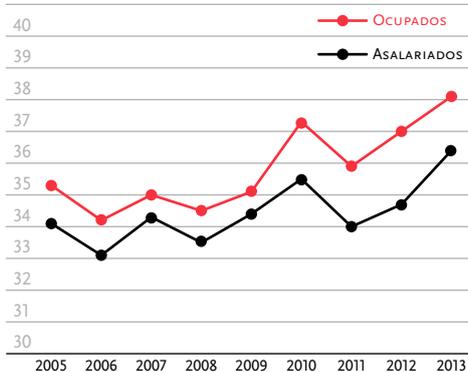
LA REFORMA LABORAL AUMENTA LA DESIGUALDAD SALARIAL

Según la Encuesta de Condiciones de Vida 2013 y el Decil Salarial de la EPA, ambas del INE

■ Desde 2011 sube la desigualdad en la distribución salarial y las rentas del trabajo. El incremento más importante desde que empezó la crisis se produce en 2013, tras la reforma laboral. La desigualdad se mide con el *coeficiente de Gini* que toma valor cero si la distribución es equitativa y 100 si todas las remuneraciones están en manos de una persona. Este índice era 2,4 puntos más alto en 2013 que en 2011 entre los asalariados y 2,2 puntos entre los ocupados.

■ Las diferencias salariales se han ampliado entre los asalariados mejor y peor remunerados, desde el año 2011. Si entonces, el salario medio del 10% de los asalariados a jornada completa mejor pagados era 7,2 veces superior al del 10% peor pagado, en 2013 la brecha aumenta a 8,1 veces

GRÁFICO 4
COEFICIENTE GINI DE DESIGUALDAD EN LOS INGRESOS LABORALES



Fuente: Explotación de la ECV del INE para el Gabinete Económico de CCOO

La corrección es apreciable a pesar, incluso, del recorte de la prestación y el subsidio por desempleo llevado a cabo en 2012, que aceleró la caída de la tasa de cobertura de los parados inscritos en las oficinas públicas de empleo. La cobertura alcanzaba al 80% de los desempleados a mediados de 2010, habiendo descendido desde entonces hasta situarse en el 57% en enero de 2015. La tasa oficial permite apreciar la evolución de la cobertura pero la manera en cómo se construye sobreestima su nivel, pues en el numerador se incluyen beneficiarios ocupados que no pueden estar en el denominador (por ejemplo, trabajadores a tiempo parcial que cobran la prestación). Aunque el marco apropiado para elaborar esta tasa son los registros del Servicio Público de Empleo, se puede calcular otra alternativa con la EPA para los desempleados inscritos en una oficina pública de empleo, con experiencia laboral y conectados a la actividad laboral (buscadores de empleo que, como mucho, empezaron a buscarlo, seis meses después de haber perdido su empleo anterior). Construida así, la tasa de cobertura se situó en el 43,2% en el primer trimestre de 2014.

...pero sigue siendo baja cuando se compara con Europa

La capacidad redistributiva del Estado español, a pesar de haber mejorado durante la crisis, es de las más bajas de la Unión Europea, sólo por delante de Bulgaria, Chipre, Letonia, Estonia e Italia en 2012, y muy por debajo de la media de la UE-27, donde el sector público subsana el 40% de la desigualdad, mientras que en España la corrección es del 33,7% y frente al 52,7% de Suecia y el 48% de Alemania, países situados en lo más alto de la tabla. Las transferencias en efectivo resolvían en España en torno al 30% de la desigualdad durante la etapa de bonanza. La corrección aumenta a partir del año 2010, hasta llegar a casi el 35% en 2013. Las pensiones de vejez y supervivencia son las que explican una mayor parte de la reparación de la desigualdad operada por las transferencias en efectivo. No obstante, su relevancia se ha visto menguada por el aumento del gasto en protección por

desempleo cuando comienza la crisis. Durante la etapa de crecimiento significaban entre el 82% y 84% de la brecha de desigualdad resuelta por las transferencias sociales, mientras que durante la recesión este porcentaje se mueve entre el 72% y 73% [Ver Gráfico 5].

Programas bien dirigidos a hogares en exclusión social

La capacidad de compensación de la desigualdad de las transferencias sociales, distintas de las pensiones o del desempleo, no es muy grande en España. Esto se debe a que, como se ha comentado anteriormente, se es beneficiario de una transferencia, fundamentalmente, si previamente se ha cotizado. Las transferencias no contributivas que atienden situaciones de vejez (pensiones no contributivas y complemento a mínimos), dependencia o que proporcionan una renta de inserción ante situaciones de exclusión social, tienen poco peso en el presupuesto público y, además, se han recortado a lo largo de la crisis como consecuencia del ajuste presupuestario. Por este motivo, España es uno de los países de la Unión Europea donde

menos se recorta la tasa de riesgo de pobreza antes (incluidas las pensiones) y después de transferencias sociales.

La desigualdad también se puede analizar observando cómo cambia la distribución de la renta, antes y después de transferencias sociales, entre los hogares ricos, pobres y de clase media. Para ello se agrupan en deciles, es decir, en diez grupos donde cada uno contiene un 10% del total de hogares. Los deciles se ordenan de menor a mayor nivel de renta de los hogares, de tal manera que el primer decil incluye al 10% de los hogares más pobres y el décimo al 10% con mayores ingresos. En el Gráfico 6 se recoge la corrección en el reparto de la renta antes y después de transferencias sociales en 2013. También se incluye, el efecto compensador intermedio, el que producen sólo las pensiones de vejez y supervivencia. Se observa el importante efecto redistribuidor del Estado: del sexto decil al décimo reducen su participación en la renta, mientras que del primero al quinto la aumentan. El 10% más

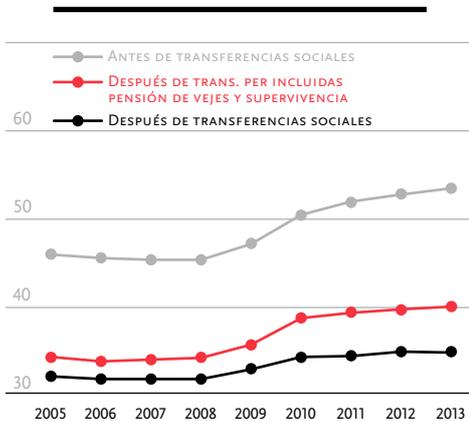
rico recorta su porción en 7,3 puntos porcentuales y el 10% más pobre la aumenta en 2,3 puntos.⁷

No obstante, mientras que la aportación de los deciles que contribuyen al reparto crece con la renta (es decir, recibe menos el que más tiene), entre los deciles que ganan renta los más beneficiados son el tercero y el segundo, por este orden [Ver Gráfico 6]. Esto tiene que ver, nuevamente, con el carácter eminentemente contributivo de las transferencias y la falta de programas bien *direccionados* y de cobertura nacional, que evitan que los hogares queden condenados a la exclusión social una vez se agota la protección por desempleo.

La crisis ha acentuado la redistribución, debido al efecto compensador de las prestaciones por desempleo. Como se observa en el Gráfico 7, mientras que los hogares con mayores ingresos perdían 4,7 puntos

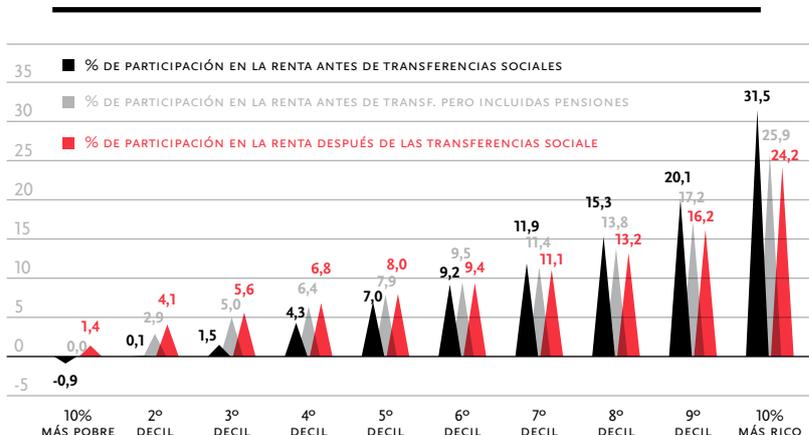
⁷ El primer decil registra una participación negativa en el reparto de la renta que opera el mercado debido a las pérdidas que declaran algunos trabajadores autónomos en su actividad.

GRÁFICO 5
COEFICIENTE GINI DE LOS INGRESOS DE LOS HOGARES POR UNIDAD DE CONSUMO



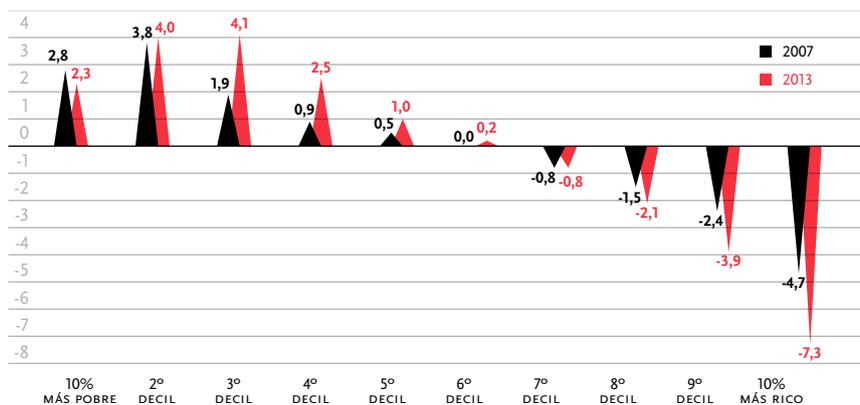
Fuente: Explotación de la ECV del INE para el Gabinete Económico de CCOO

GRÁFICO 6
CORRECCIÓN EN EL REPARTO DE LA RENTA POR HOGARES ANTES Y DESPUÉS DE TRANSFERENCIA SOCIALES, POR DECILES DE POBLACIÓN – AÑO 2013



Fuente: Explotación de la ECV por el INE para el Gabinete Económico de CCOO.

GRÁFICO 7
PUNTOS PORCENTUALES EN LOS QUE VARÍA LA RENTA TRAS LA ACCIÓN
DE LAS TRANSFERENCIAS SOCIALES, POR DECILES DE POBLACIÓN



Fuente: Explotación de la ECV por el INE para el Gabinete Económico de CCOO

porcentuales en el reparto de la renta en 2007, por la redistribución llevada a cabo por el Estado a través de las transferencias sociales, la pérdida se eleva a 7,3 puntos en 2013. Nuevamente, el decil con menos renta no ha sido el mejor parado de esta evolución. El tercero, cuarto y quinto, por este orden, han sido, en cambio, los principales beneficiados por – muy seguramente – concentrarse en ellos el pago de prestaciones y subsidios por desempleo.

Por último, las transferencias en especie⁸ (sanidad y educación, fundamentalmente) suponen también un importante factor de redistribución y de igualación de oportunidades gracias a su universalidad. El gasto sanitario beneficia, en gran medida, a los grupos sociales más desfavorecidos y a las clases medias, mientras que las rentas más altas atienden una parte apreciable de los servicios sanitarios que consumen a través de la iniciativa privada. La capacidad redistributiva

del gasto educativo es menor a la del sanitario debido a la financiación pública de los centros educativos privados. Es de interés señalar que a diferencia del gasto en educación infantil, primaria y secundaria, el gasto en educación superior y en becas y ayudas es regresivo, es decir, beneficia más a los hogares de más renta que a los de menos renta. El importante papel redistribuidor de las transferencias en especie se ha visto afectado por los importantes recortes en el presupuesto público educativo y sanitario, llevados a cabo desde el año 2010. En este sentido, se ha reducido la cartera de servicios ofertados, las ayudas de comedor, y el personal sanitario y educativo, lo que repercute en la calidad del servicio, ampliando, por ejemplo, en el caso de la sanidad las listas y tiempos de espera.

⁸ Este párrafo resume las conclusiones del trabajo de Calero, J. y Gil M. (2013): *La incidencia distributiva del gasto público en educación y sanidad en España* en '1^{er} Informe sobre la desigualdad en España'. Fundación Alternativas.

La pobreza laboral

INTRODUCCIÓN

La crisis que sufrimos desde hace siete años nos ha devuelto, desde un pasado que creíamos superado, el concepto de «pobreza laboral», la triste figura del trabajador o la trabajadora pobre. Durante décadas, estos conceptos – pobreza y trabajo – fueron antitéticos en España. Desde que salimos del subdesarrollo en el que malvivió el país durante la dictadura, tener un empleo era casi incompatible con la situación de pobreza. Una persona con empleo no era pobre y, en general, la pobreza se localizaba en grupos sociales sin acceso al mercado de trabajo.

Así hasta la Gran Recesión, porque de la combinación de la nueva precarización del mercado de trabajo, la devaluación salarial, la desigualdad creciente y los recortes en las políticas públicas emerge de nuevo la pobreza laboral, la trabajadora o trabajador pobre.

El objetivo de este informe es analizar la pobreza laboral en España y para realizarlo utilizamos básicamente dos fuentes estadísticas principales: la encuesta de condiciones de vida (ECV) que elabora cada año el Instituto Nacional de Estadística y la estadística sobre ingresos y condiciones de vida (EU-SILC) que realiza Eurostat para el conjunto de los países de la Unión Europea.

Las dos fuentes comparten la definición de la pobreza laboral como la situación que sufren las personas que tienen empleo pero que viven en hogares cuyos ingresos están por debajo del umbral de riesgo

de pobreza, que se establece en el 60 % de la mediana de ingresos del conjunto de hogares.

Esta definición introduce un sesgo que hay que tener muy presente en el análisis. Los ingresos que cada persona obtiene de forma individual se integran en la renta conjunta del hogar en el que vive de tal forma que alguien con un salario muy bajo, pero que convive con otra persona con un salario elevado, sale de esta categoría estadística de pobreza laboral. Si vive sola, o con otra persona con renta baja, sí que estaría por debajo del umbral y por eso esta definición agregada del riesgo de pobreza infravalora la realidad: hay muchas más personas con rentas por debajo del umbral que las que reflejan las estadísticas.

Un ejemplo lo puede clarificar. Una persona en desempleo que no cobre prestaciones – o que cobre un subsidio – está por debajo del umbral, pero si vive con otra persona que ingrese más de 17.000 euros deja de considerarse en riesgo de pobreza. Siguiendo con el ejemplo, en España hay 5,6 millones de desempleados y solo cobran prestaciones contributivas 1,2 millones de tal forma que 4,4 millones de personas en paro estarían por debajo del umbral de pobreza si vivieran solos pero – como después se verá – solo 2,3 millones aparecen en riesgo de pobreza en la encuesta de condiciones de vida del INE.

4,4 MILLONES

DE PERSONAS EN PARO
ESTARÍAN POR DEBAJO
DEL UMBRAL DE POBREZA
SI VIVIERAN SOLOS

QUÉ ES LA POBREZA LABORAL Y CÓMO SE MIDE

La encuesta de condiciones de vida (ECV) que elabora el INE es la estadística utilizada para definir el umbral de riesgo de pobreza y, por lo tanto, sirve para establecer los límites de la pobreza laboral.

El INE, siguiendo los criterios de Eurostat, establece el riesgo de pobreza en la percepción de ingresos por debajo del 60 % de la mediana de los ingresos del conjunto de los hogares. La *mediana* (concepto estadístico diferente a la *media*) es el valor que sitúa a la mitad de los individuos por encima de él y a la otra mitad por debajo.

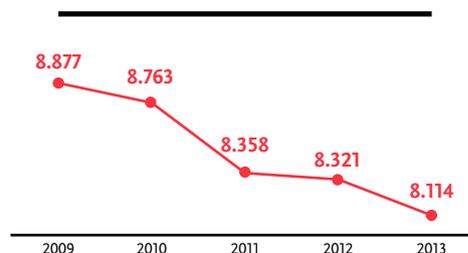
En esta definición destaca un elemento de enorme relevancia: se define la pobreza como una situación relativa, esto es, vinculada a cómo evoluciona el nivel de renta y a cómo se distribuye entre la población. No es, por lo tanto, un valor absoluto ni se define en relación con el coste de la vida o la cobertura de las necesidades materiales de un individuo o familia. Por el contrario, el umbral de pobreza varía según lo haga la mediana de los ingresos del total de hogares.

Esto es algo que hay que tener en cuenta porque en una situación de expansión de la economía en la que crecen los ingresos de todos los hogares, es posible que aumente al mismo tiempo el número de hogares en riesgo de pobreza, pues una distribución desequilibrada de los ingresos provoca que aumente el número de hogares por debajo del 60 % de la mediana de ingresos.

Es decir, con más ingresos puede haber mayor riesgo de pobreza. Y lo mismo sucede al contrario. Para entenderlo mejor, reflejamos en el gráfico la evolución del umbral de riesgo de pobreza recogido en la ECV de 2013, publicada por el INE el 27 de mayo de 2014.

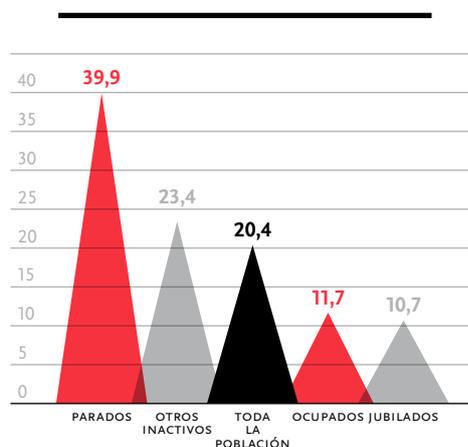
En 2013, el umbral de riesgo de pobreza se sitúa en 8.114 euros anuales para una persona que viva sola; la cifra es un 2,5 % inferior a la de 2012 y un 8,6 % menor que la de 2009. Parece una contradicción que la

GRÁFICO 1
UMBRAL DE RIESGO DE POBREZA



Fuente: ECV-2013. INE

GRÁFICO 2
TASA DE RIESGO DE POBREZA



Fuente: ECV-2013. INE

cifra absoluta de ingresos que sitúa a una persona en riesgo de pobreza sea sensiblemente más baja ahora que hace cuatro años, a pesar del aumento de los precios. Pero no lo es porque el riesgo de pobreza es un indicador relativo que mide, sobre todo, el nivel de desigualdad; no la pobreza en valores absolutos, sino cuántas personas tienen ingresos bajos – el 60 % o menos – en comparación con el conjunto de la sociedad.

EN 2013, EL UMBRAL DE RIESGO DE POBREZA SE SITÚA EN

8.114 €
ANUALES

PARA UNA PERSONA QUE VIVA SOLA

EL RIESGO DE POBREZA LABORAL EN ESPAÑA

LA TASA DE RIESGO DE LOS PARADOS ES DEL

40%

EL DOBLE DE LA MEDIA

En la citada encuesta de condiciones de vida que elabora el INE, se introducen una serie de variables que condicionan el riesgo de pobreza. Entre ellos se incluye la relación de las personas con la actividad económica, lo que permite abordar la pobreza laboral.

En la encuesta se distinguen cuatro categorías de relación con la actividad, pero las centrales en este análisis son dos: las personas ocupadas y las desempleadas, esto es, los dos grandes colectivos que conforman el mercado de trabajo.

Con los datos de 2012¹, la tasa de riesgo de pobreza más elevada la sufren las personas desempleadas: el 40 % están en riesgo de pobreza porque sus ingresos están por debajo del 60 % de la mediana. En 2012, la encuesta población activa estimó que el número de personas paradas, en media anual, era de 5,8 millones y, por lo tanto, el número de las desempleadas en riesgo es de 2,3 millones.

Es una cifra enorme, muy preocupante, que tiene que ver en gran medida con el deterioro de la protección al desempleo de estos años, con la insoportable duración de la crisis, la precariedad creciente y los recortes en el sistema que impuso el Gobierno con el RDL 20/2012 de 13 de julio.

Expresado de forma resumida, en 2012 el 66 % de los parados de la EPA no cobraba prestaciones, de los que cobraban, prácticamente la mitad recibía un subsidio de entorno a 426 euros, y los que tenían derecho a una prestación contributiva percibían de media 865 euros en doce pagas.

Solo este último colectivo percibe ingresos que lo sitúan por encima del umbral, el resto, quienes no cobran prestación y quienes cobran un subsidio, entran de lleno en la población en riesgo de pobreza, y si no están en ella es porque en su hogar hay otras rentas laborales o de otro tipo.

¹ La encuesta de condiciones de vida (ECV) realizada en 2013 y publicada en mayo de 2014 proporciona datos de los ingresos de los hogares correspondientes a 2012.

Para terminar este análisis, hay que decir que el desempleo es la característica más determinante del riesgo de pobreza: la tasa de riesgo de las personas paradas es del 40 %, el doble de la del conjunto de ciudadanos, que es del 20 %, y el triple de la de personas ocupadas y la de los pensionistas.

Los desempleados y desempleadas son la primera cara de la pobreza laboral, pero también una parte de la población ocupada está en esta situación. La ECV de 2013 estima que el 11,7 % del total de personas ocupadas está en riesgo de pobreza porque sus ingresos están por debajo de ese umbral del 60 % de la mediana.

Expresado en porcentaje puede parecer una cifra menor, algo más de una de cada diez personas ocupadas, pero en valores absolutos se comprueba la verdadera dimensión del problema. En el año 2012, el número medio de ocupados/as fue de 17.632.700 personas, de forma que ese 11,7 % se traduce en más de dos millones de personas que trabajan y perciben ingresos por debajo del umbral de riesgo de pobreza.

Estas son las dos caras de la pobreza laboral: 2,3 millones de personas desempleadas y 2,1 millones de personas ocupadas que conforman un colectivo de 4,4 millones de personas que viven en hogares cuyo nivel de ingresos las clasifica como personas en riesgo de pobreza.

Este numeroso colectivo responde a características definidas que se analizan en el apartado siguiente, pero las tendencias de fondo que conducen al riesgo de pobreza – intensificadas por la crisis – ya se pueden señalar.

La primera es la falta de empleo, que condena al paro a más de 5,5 millones de personas, muchas de ellas durante años. Sin empleo y sin prestaciones son expulsadas de un débil y recortado sistema de protección al desempleo, que no estaba pensado para responder a una crisis tan larga y que, además, se ha menoscabado con cambios normativos

LAS PERSONAS QUE TRABAJAN POR CUENTA PROPIA SON LAS QUE TIENEN MAYOR RIESGO DE POBREZA:

21,7%
POR DEBAJO DEL UMBRAL DE RIESGO

TIPOLOGÍA DE LA POBREZA LABORAL

como el RDL 20/2012, con el único objetivo reducir el gasto a pesar del daño que ello produce.

La segunda es la precariedad laboral – tanto en términos contractuales como de *parcialización* de la jornada – que, unida a la devaluación salarial (en especial en los salarios de entrada), ha provocado que una parte considerable de trabajadores y trabajadoras – sobre todo los más jóvenes – haya sufrido una reducción muy considerable de sus salarios, descolgándose de la media.

Desempleo, recortes en las prestaciones y reducción de los salarios son la tríada que franquea el umbral de pobreza para esos casi cinco millones de trabajadores y trabajadoras de un mercado laboral en el que participaban 23 millones de personas.

Sintetizando al máximo, casi una de cada dos personas paradas y algo más de una de cada diez personas con empleo estaban por debajo del umbral de riesgo de pobreza; en conjunto, una de cada cinco personas activas se encontraba en esa situación.

En el apartado anterior se analizó la situación de riesgo de pobreza teniendo en cuenta la relación de las personas con la actividad. En este apartado vamos a ir un paso más allá para conocer cómo afecta esta situación a las personas que tienen un empleo. El objetivo es realizar una tipología de la pobreza laboral destacando los factores de carácter laboral que tienen una mayor relevancia en el fenómeno, estableciendo las coordenadas del mapa de la pobreza de las personas que trabajan en nuestro país.

La referencia estadística que vamos a utilizar a partir de ahora es la EU-SILC elaborada por Eurostat que tiene algunas diferencias tanto en las definiciones como en los resultados con la ECV del INE.

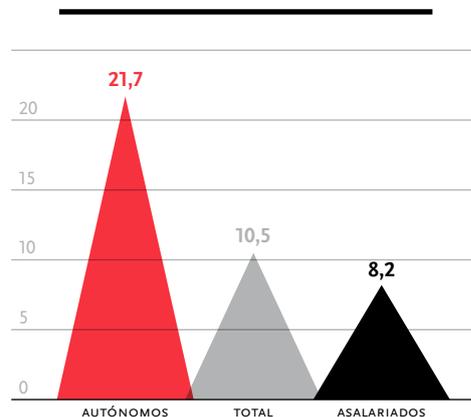
Las personas que trabajan por cuenta propia tienen más riesgo de pobreza

Aunque pueda sorprender, las personas que trabajan por cuenta propia son las que tienen mayor riesgo de pobreza: el 21,7 % del colectivo está por debajo del umbral de riesgo frente al 10,5 % de valor medio del conjunto de ocupados/as y, sobre todo, el 8,2 % de asalariados/as.

Este es un punto que hay que destacar. Según la Estadística de ingresos y condiciones de vida (EU-SILC) que elabora Eurostat, el riesgo de pobreza del colectivo autónomo casi triplica el de los asalariados.

Según los datos de la epa, en España había de media algo más de tres millones de ocupados/as por cuenta propia. La mayoría, empresarios/as sin personal asalariado a cargo o trabajadores/as independientes – «autónomos» en lenguaje coloquial – sumaban algo más de dos millones de personas. Los empleadores y empleadoras (personas con personal asalariado a su cargo) eran casi 900 mil, el resto se distribuye en categorías cuantitativamente menores, como las denominadas ayudas familiares y miembros de cooperativas.

GRÁFICO 3
RIESGO POR SITUACIÓN PROFESIONAL



Fuente: EU-SILC 2013. EUROSTAT

En este colectivo de 3.051.000 personas, quedan por debajo del umbral de riesgo de pobreza el 21,7 % del total, esto es, 662.000 personas que se convierten en uno de los factores explicativos más relevantes de la pobreza laboral en España.

En nuestro país, el peso del autoempleo llega hasta el 18% – varios puntos por encima de la media de la Unión Europea –, así que su influencia en el resultado agrupado es muy importante. De hecho, los 662.000 autónomos en riesgo de pobreza son el 37 % del total de ocupados que están en esta situación: casi 4 de cada 10 ocupados con ingresos inferiores al 60 % de la mediana son trabajadores y trabajadoras por cuenta propia.

Dos razones de fondo explican la aparente contradicción del mayor riesgo de pobreza de los autónomos que de los asalariados, pues, en última instancia, no son más que empleados de los primeros. La primera es la dualidad en la distribución profesional de las personas por cuenta ajena; una dualidad formada, en primer lugar, por la diferencia ya citada entre autónomos y empresarios, y una segunda determinada por su papel en el proceso de producción, en su tipo de ocupación.

Una parte de este colectivo ocupa las posiciones de privilegio en la estructura económica: puestos de dirección y gerencia, técnicos y profesionales, científicos, profesiones liberales, esto es, un grupo de élite que, según la EPA, alcanzó en 2012 más de un millón de personas que, con gran probabilidad, tienen rentas elevadas.

Pero también trabajan por cuenta propia muchas personas ocupadas del sector primario, más de 300 mil, y hay mucho empleo autónomo en actividades del comercio, la hostelería, o en los servicios personales, todas ellas de

bajo valor añadido, en las que no es infrecuente que las personas tengan un bajo nivel de renta.

La segunda razón es que, a diferencia de los salarios, las rentas de los autónomos no tienen un mínimo legal y, por ello, se dan situaciones en que quien trabaja por cuenta propia se resigna a mantener su actividad aunque su rentabilidad sea mínima. Por citar dos de los casos más frecuentes, muchos negocios pueden estar varios ejercicios en su fase inicial hasta que alcanzan un nivel adecuado de actividad y, en el extremo contrario, hay actividades y negocios que están en crisis, sin viabilidad, pero que resisten sin echar el cierre por falta de alternativas de empleo, aunque la renta que generan sea insuficiente para garantizar un nivel de vida digno.

Para cuantificar esta situación y las diferencias entre autónomos y asalariados, una fuente de referencia es la declaración de renta. Con datos de la Agencia Tributaria para 2012 (último ejercicio con datos cerrados), las personas autónomas declararon una renta media de 9.100 euros frente a los 18.692 de las asalariadas: menos de la mitad.

Sin entrar en los problemas de la elusión fiscal en el colectivo de autónomos, si se acepta esta cifra media y se tiene en cuenta la mencionada dualidad de ingresos, es evidente que hay muchos más trabajadores y trabajadoras por cuenta propia con ingresos por debajo del 60% de la mediana que de asalariados. Recordamos que, para una persona que vive sola, el umbral de riesgo de pobreza se situaba en 2012 en 8.114, muy cerca de la renta declarada por los autónomos.

La jornada a tiempo parcial, principal factor de riesgo de pobreza laboral

A partir de este epígrafe analizamos los diferentes condicionantes de la pobreza laboral, ordenándolos de mayor a menor relevancia en el resultado final. Las variables que manejamos, basadas en la estadística sobre ingresos y condiciones de vida (EU-SILC) de Eurostat, son el tipo de jornada, el tipo de contrato, la antigüedad en el puesto de trabajo, la edad y el sexo de las personas ocupadas.

Pero antes es conveniente recordar que el riesgo de pobreza se define en términos relativos, por comparación de los ingresos de cada persona con los ingresos medios del conjunto; por lo tanto, las razones que generarán riesgo de pobreza, en el caso de los asalariados, son las mismas que generan los salarios más bajos y que están ligadas, en lo fundamental, a la precariedad en sus diferentes fórmulas.

El principal factor de riesgo de pobreza es el trabajo a tiempo parcial, que también es la variable más determinante en las diferencias salariales. **Las personas con una jornada parcial tienen una tasa de riesgo de pobreza del 18,7 %, más del doble de las que lo hacen a jornada completa. Tomado en conjunto, el colectivo asalariado tiene una tasa de riesgo del 10,5 %, pero las diferencias según la jornada son enormes.**

Quien trabaja a tiempo completo (jornada de 8 horas, en términos generales) tiene una tasa de riesgo del 8,9 %, por debajo del valor medio pero, sobre todo, muy alejado del 18,7 % de quien trabaja en jornada parcial. Este es el principal factor de riesgo y por eso es muy preocupante el crecimiento acelerado de la parcialidad en la crisis. Porque aunque el peso del tiempo parcial es más bajo en España

que en la media de la UE, esta fórmula es rechazada en nuestro país por la mayoría de las personas que la sufren y, a pesar de ello, crece con rapidez, en especial entre las mujeres.

Según la EPA, en el año 2012 había en España más de 2,5 millones de personas ocupadas a tiempo parcial, el 14,5 % del total. El porcentaje se eleva hasta el 31,7 % entre las mujeres en el sector privado. Aunque incide de forma especial en las mujeres, la dimensión de la parcialidad ya es muy elevada en nuestro mercado de trabajo, y, además, no deja de crecer. En 2008, antes de explotar la crisis en el empleo, solo el 13,4 % de asalariados/as del sector privado tenían jornada parcial. Cinco años después, son el 19,7 %, un incremento de más de 6 puntos en apenas cinco años.

El 18,7 % de los 2,5 millones de ocupados con jornada por horas que están en riesgo de pobreza: son 475.000 personas. Sin embargo, para no deformar la realidad, conviene explicar que para dar esta cifra se tiene en cuenta la situación en sus hogares, es decir, el resto de ingresos que entran en ellos, lo que reduce de forma muy significativa el número de personas con empleo a tiempo parcial en riesgo de pobreza, porque si se contabilizasen los ingresos de forma

individual, muchas más estarían muy cerca e incluso por debajo de ese umbral.

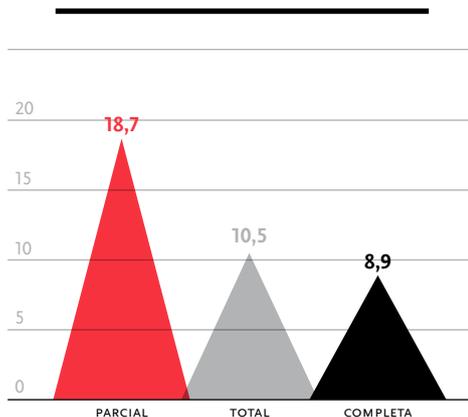
Los datos de la última encuesta anual de estructura salarial son del año 2012, aunque la estadística se publicó en junio de 2014. En esta encuesta, el INE estima que la retribución media de los asalariados a tiempo parcial es de 10.231 euros anuales, que supera en apenas dos mil euros el umbral del riesgo de pobreza.

Al comparar estas dos cifras se hace evidente que, medidas de forma individual, la mayoría de las personas empleadas a tiempo parcial están por debajo del umbral de riesgo de pobreza. Por lo tanto, la tasa del 18,7 % de la estadística oficial infravalora la realidad porque muchas personas con trabajo parcial son una renta secundaria en hogares con otros ingresos.

El tiempo parcial es el nuevo factor de la precariedad. Su presencia creciente en el mercado de trabajo – especialmente entre las mujeres – deteriora el nivel salarial de la mayoría de las personas que lo sufren y genera una nueva segmentación laboral que se traduce en el gran aumento del riesgo de pobreza laboral, dadas las enormes diferencias entre los salarios a tiempo completo y a tiempo parcial.

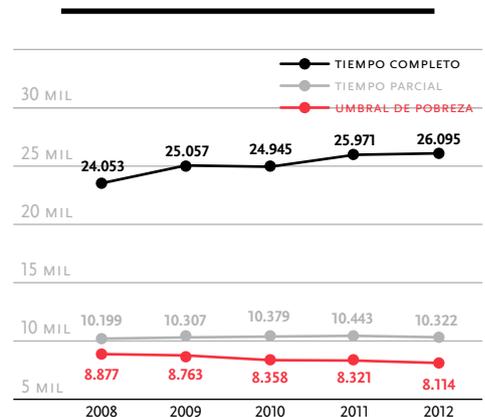
EL TIEMPO PARCIAL
ES EL NUEVO FACTOR
DE LA PRECARIEDAD:
18,7%
ESTÁN EN RIESGO
DE POBREZA

GRÁFICO 4
RIESGO SEGÚN TIPO DE JORNADA



Fuente: EU-SILC 2013. EUROSTAT

GRÁFICO 5
RIESGO DE POBREZA DEL TIEMPO PARCIAL



Fuente: Encuesta de estructura salarial 2012 y ECV-2013.INE

Los asalariados con contrato temporal sufren mayor pobreza laboral

El segundo factor de riesgo más relevante para que los ingresos queden por debajo del umbral de pobreza es la contratación temporal, la principal forma de precariedad laboral entre las personas que trabajan por cuenta ajena en España.

La tasa de riesgo de los temporales es del 17,5 % frente al 5,4 % de las personas asalariadas con contrato indefinido: el riesgo de pobreza de las eventuales triplica el de las indefinidas.

Esta diferencia enorme confronta dos situaciones muy diferentes. Entre las personas con empleo estable, el riesgo es bajo pues solo 5 de cada 100 lo sufren. Además, es muy probable que estos casos se concentren de forma casi en exclusiva en los indefinidos con jornada reducida.

Por el contrario, la tasa de riesgo en los eventuales es muy elevada, lo que demuestra la influencia determinante que tiene la precariedad en la pobreza laboral porque, en definitiva, de lo que hablamos es de personas con salarios muy por debajo de la media.

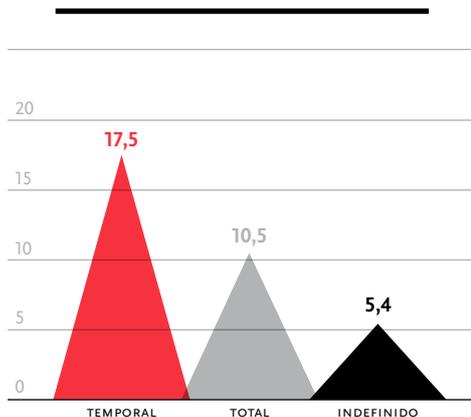
En el año 2012, había 3.411.000 personas asalariadas con contrato temporal y, por lo tanto, el 17,5 % en riesgo de pobreza equivale a 597.000 personas. Como ya se dijo, su mayor riesgo de pobreza se debe a que su salario medio está muy alejado del que cobran los indefinidos, y es esta diferencia la que se expresa en la tasa de riesgo.

En 2012, según la encuesta de estructura salarial del INE, un asalariado temporal cobraba de media 15.893 euros anuales frente a los 24.277 de los indefinidos; un 35 % menos, que se está agravando con la crisis. En 2008, los temporales cobraban de media un 31 % menos que los indefinidos, en 2010 ya era el 32 %, en 2012 (último año conocido) el diferencial creció hasta el 35 % y es más que probable que se haya seguido incrementando en 2013 y 2014.

La precariedad contractual es una de las razones de que la desigualdad salarial y, en consecuencia, el riesgo de pobreza sean más altas en España que en la media de la Unión Europea. En nuestro país, el peso de los contratos temporales está muy por encima de la media de la UE; de hecho, somos el segundo país con más tasa de temporalidad. Con datos de 2012, el peso del empleo eventual sobre el total del empleo asalariado es del 23 % frente al 13 % de media europea.

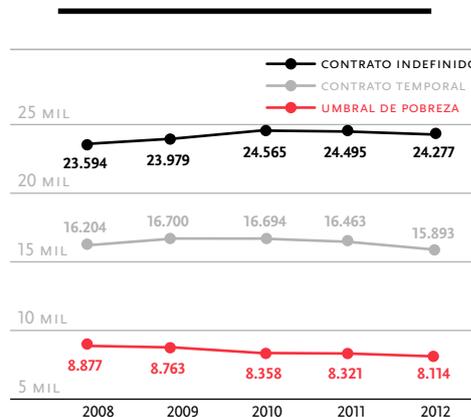
UN ASALARIADO
TEMPORAL COBRA,
DE MEDIA, UN
35% MENOS
QUE UN INDEFINIDO

GRÁFICO 6
RIESGO SEGÚN TIPO DE CONTRATO



Fuente: EU-SILC 2013. EUROSTAT

GRÁFICO 7
TEMPORALIDAD Y RIESGO DE POBREZA



Fuente: Encuesta de estructura salarial 2012 y ECV-2013.INE

La tasa de riesgo es fundamentalmente un concepto de desigualdad, de personas que cobran salarios por debajo de la media, y por eso la precariedad es determinante, en forma de temporalidad o en forma de parcialidad, causas ambas que segmentan el mercado de trabajo en España.

La población asalariada española tiene un núcleo de empleo estable y con derechos en el que apenas existe riesgo de pobreza, aunque se den diferencias sectoriales relevantes. Son aproximadamente 9,5 millones de personas con un contrato indefinido a jornada completa y, gracias a ello, mantienen una retribución salarial por encima del umbral de pobreza.

En el segmento precarizado del mercado de trabajo hay ya cuatro millones de personas y es aquí donde se concentra el riesgo de pobreza, aunque con diferencias entre los colectivos que lo componen. Por un lado hay 1,3 millones de asalariados con contrato indefinido, pero trabajan a jornada parcial, de forma que sus ingresos son inferiores a la media por el número de horas de trabajo. Por otro lado, hay 2,6 millones de personas que trabajan a jornada completa pero tienen un contrato temporal. Por último, está el colectivo más precario: un millón de personas que sufren las dos precariedades: tienen un contrato temporal y trabajan con una jornada reducida; casi todas ellas tienen ingresos muy por debajo del 60 % de la mediana del conjunto de los asalariados.

En realidad, una gran mayoría de los tres colectivos que conforman el segmento precario del mercado de trabajo cobran salarios que están por debajo del umbral de riesgo de pobreza. Cuatro millones de personas están en esta situación; si en la estadística de pobreza solo aparecen dos millones es porque muchas de ellas conviven en hogares en los que hay más ingresos y, como el umbral de renta se estima de forma conjunta por hogar, se reduce el riesgo de pobreza.

La edad y la antigüedad en el empleo también son factores de riesgo

En los epígrafes anteriores se analizan los factores determinantes en la situación de riesgo de pobreza laboral, muy relacionados con la precariedad de las personas que trabajan con jornada parcial y con contratos temporales; influye, además, que se trabaje por cuenta propia o ajena.

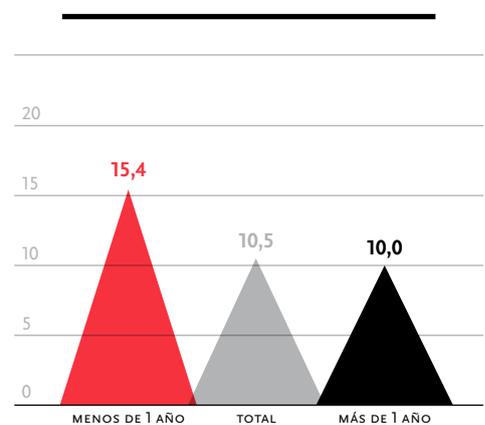
Pero junto a estos factores existen otros que no dejan de ser una manifestación de la precariedad y, teniendo menor peso, sirven para fijar las coordenadas de la pobreza laboral. En este epígrafe vamos a analizar dos: la antigüedad en el puesto de trabajo y la edad de las personas.

La antigüedad en el puesto de trabajo es medida por la UE-SILC de Eurostat. Distribuye a las personas ocupadas en dos grupos: las que llevan menos de un año en el puesto de trabajo y las que llevan más de un año.

Los resultados son fáciles de prever: la tasa de riesgo de pobreza de las que llevan menos tiempo en el puesto de trabajo es superior a la de las más antiguas. En concreto, para el primer grupo la tasa es del 15,4 % mientras que para el segundo es del 10 %.

EN EL SEGMENTO
PRECARIZADO
DEL MERCADO
DE TRABAJO HAY YA
CUATRO MILLONES
DE PERSONAS

GRÁFICO 8
RIESGO POR ANTIGÜEDAD



Fuente: BU-SILC 2013. BUROSTAT

En España se da un alto grado de rotación laboral; es otra manifestación más de la precariedad de nuestro mercado de trabajo, como lo demuestra que, en situaciones de escasa creación de empleo o incluso cuando se destruye, se realizan millones de contratos de trabajo. En 2013, por ejemplo, se registraron en las oficinas del Servicio Público de Empleo 14.792.600 contratos de trabajo – más de 159 millones entre 2004 y 2013 –, lo que evidencia el enorme flujo de entrada y salida de las empresas, es decir, de rotación.

Estas trayectorias laborales inestables aumentan el riesgo de pobreza en las personas que las viven, porque sus salarios son sensiblemente más bajos que los de las que tienen carreras profesionales estables.

La edad de las personas que trabajan es también relevante en la caracterización del riesgo de pobreza, pero posiblemente más como reflejo del resto de variables que por sí misma. Las personas más jóvenes concentran en mayor medida los contratos temporales, la rotación laboral, las trayectorias inestables o las jornadas parciales. No es extraño, pues, que en el margen de riesgo de la pobreza la edad aparezca como una de sus coordenadas.

En 2013, las personas que tenían entre 18 y 24 años presentan una tasa de riesgo de pobreza del 15,5 %; prácticamente duplica la del tramo etario de 55 a 64 años que es del 8,3 %. En el medio está el cuerpo central de las personas que trabajan, las comprendidas entre los 25 y los 54 años, que tienen una tasa del 10,7 %. La práctica coincidencia del valor de la tasa en ese tramo central con la del conjunto de los ocupados se explica porque en este tramo etario se concentra la mayoría de las personas ocupadas, lo que condiciona de forma decisiva el resultado del conjunto.

Las mujeres tienen un mayor riesgo de pobreza entre los asalariados

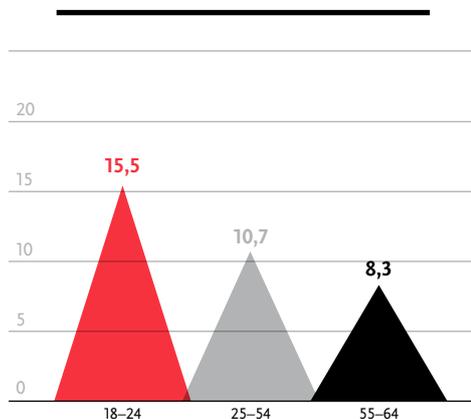
En el análisis de las variables que caracterizarán la situación de riesgo de pobreza también tiene su lugar las diferencias de género porque el riesgo de estar por debajo del umbral de la pobreza es más alto entre las mujeres que trabajan por cuenta ajena. En realidad no es una sorpresa porque los factores que están detrás de los salarios más bajos afectan de forma especial a las mujeres.

Son las mujeres las que más sufren el contrato parcial – principal causa de los bajos salarios –, además de otras fórmulas de precariedad laboral. Además en los sectores

15,5%

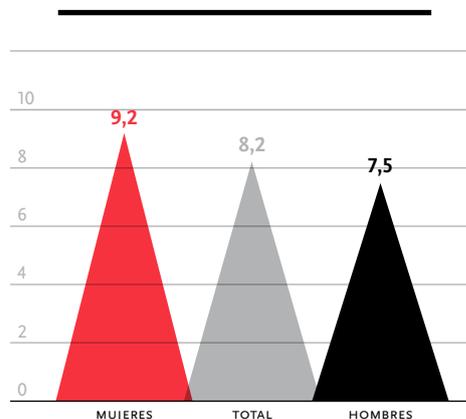
TASA DE RIESGO DE POBREZA DE PERSONAS ENTRE 18 Y 24 AÑOS

GRÁFICO 9
RIESGO DE POBREZA POR EDAD



Fuente: EU-SILC 2013. EUROSTAT

GRÁFICO 10
TASA DE RIESGO POR SEXO



Fuente: EU-SILC 2013. EUROSTAT

más feminizados del sector privado es donde se concentran los salarios más bajos en las comparaciones sectoriales

El resultado es un mayor riesgo de pobreza laboral: el 9,2 % de las mujeres trabajaba por cuenta ajena estaba en esta situación frente al 7,5 % de los hombres.

Una diferencia relevante pero que está muy por debajo de las diferencias salariales que hay entre hombres y mujeres. La concentración entre las mujeres de los factores que tiran hacia abajo de las retribuciones – parcialidad, temporalidad, rotaciones, diferencias sectoriales – deberían traducirse en un mayor riesgo de pobreza cuando se compara con la mediana de ingresos del conjunto de los asalariados, porque ésta incluye, obviamente, los salarios tanto de los hombres como de las mujeres.

Un análisis individualizado de los ingresos colocaría a las mujeres en una situación mucho peor que la que refleja la tasa de riesgo de pobreza. Por citar una fuente estadística y un registro, la encuesta de estructura salarial del INE de 2012 estima que las mujeres cobran un 24 % menos que los hombres y los ingresos declarados a Hacienda en el IRPF en ese mismo año sitúan la diferencia en el 23 %.

En ausencia de más datos la hipótesis más probable que explicaría que estas diferencias salariales tan elevadas no se trasladan a una diferencia similar en tasa de riesgo de pobreza es que ésta última se estima teniendo en cuenta los ingresos conjuntos del hogar y, por lo tanto, no es un indicador individualizado sino que agrupa todas las rentas.

En este sentido hay que señalar que esta forma de medir la pobreza laboral distorsiona en parte la realidad, porque muchas mujeres cobran salarios que no les permitirían tener una vida independiente – y que están, de hecho, por debajo de los umbrales de pobreza – pero eso queda escondido al utilizar como unidad de referencia las rentas conjuntas del hogar.

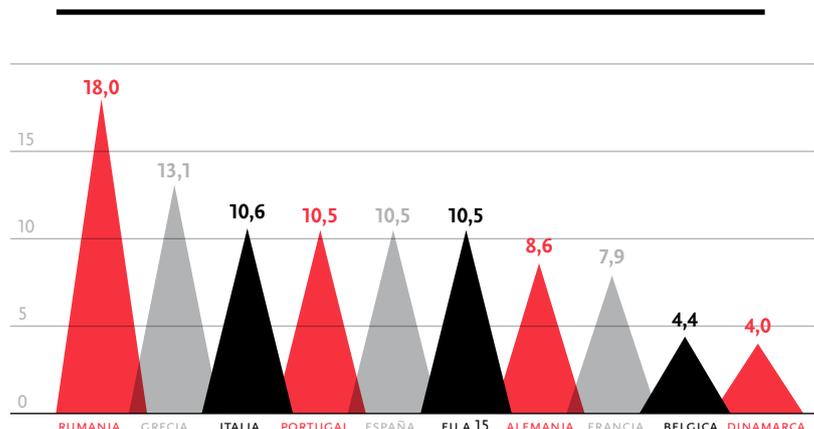
ESPAÑA, ENTRE LOS PAÍSES CON MÁS POBREZA LABORAL DE LA UNIÓN EUROPEA

Antes de realizar la comparación entre los valores de la tasa de riesgo de pobreza de los diferentes países hay que recordar que este indicador mide más la desigualdad que la pobreza en sentido literal.

El umbral de pobreza se sitúa en el 60 % de la mediana de ingresos del conjunto de los hogares de cada país y, por lo tanto, el valor de ese umbral en cifras absolutas – expresado en euros – es muy diferente entre ellos. Por eso, cuando se compara Rumania con Dinamarca no se tiene en cuenta el nivel total de renta de cada país sino las familias que están por debajo del umbral. Obviamente, la cuantía del umbral es mucho más elevada en Dinamarca que en Rumania.

Ahora bien, los países más desiguales son también, en general, los más pobres porque existen razones de fondo que interrelacionan estas dos variables. España se sitúa entre los países de la Unión Europea que tienen una tasa de riesgo de pobreza más alta, lo que señala que ya en 2012 nuestro país era uno de los más desiguales de la UE, una realidad que se ha agravado en 2013 y 2014 según las últimas informaciones de la OCDE y la OIT.

GRÁFICO 11
RIESGO DE POBREZA EN LA UE



Fuente: EU-SILC 2013. EUROSTAT

De las personas que integran el mercado de trabajo, las que ocupan la posición con más riesgo de pobreza son las desempleadas, y le siguen el colectivo de los autónomos. Las personas asalariadas tiene un riesgo menor de situarse por debajo del umbral de pobreza.

Con los datos de Eurostat, la tasa de riesgo de pobreza en España es del 10,5 %, dos puntos por encima de la media de la UE, lo que nos sitúa en el grupo de países con mayor riesgo de pobreza/desigualdad. El mayor riesgo está en Rumania, que también encabeza de la clasificación de pobreza absoluta.

Nosotros compartimos el grupo de la pobreza/desigualdad de los países con un nivel de riqueza intermedio. Estamos con Grecia, Portugal e Italia, con el 10 % de la población ocupada viviendo en hogares con ingresos por debajo del umbral de riesgo.

Una situación que contrasta con la de Dinamarca, que con el 4 % de tasa se sitúa como el país con menos riesgo de pobreza/desigualdad de la UE, en una posición compartida con Bélgica.

Entre el grupo de España y el de Dinamarca/Bélgica se sitúan Francia y, sobre todo, Alemania, con una tasa del 8,6 %, que coincide con la media de la UE. Las consecuencias de los ajustes y los recortes de la Agenda 2010 llevada a cabo en ese país, y que tiene en los denominados minijobs su expresión más conocida, ha generado un amplio colectivo de personas con bajos salarios que ha provocado un incremento tanto de la pobreza relativa como de la desigualdad en ese país.

EL PERFIL DE LA POBREZA LABORAL

A partir de todo lo analizado hasta aquí vamos a sintetizar ahora las variables que caracterizan la pobreza laboral en España, definiendo las coordenadas que conforman el mapa de este drama social.

De las personas que integran el mercado de trabajo y, por lo tanto, el universo de la pobreza laboral, las que ocupan la posición con más riesgo de ser pobres son las desempleadas. En primer lugar porque al no tener empleo tampoco tienen salario, pero también por la enorme debilidad de nuestro sistema de protección por desempleo que excluye de la cobertura a la mayoría de las personas desempleadas y las que tienen prestaciones son de muy baja cuantía.

Ya dentro de las personas que trabajan le siguen, en la escala del riesgo, el colectivo que los que están ocupados por cuenta propia, fundamentalmente autónomos/as sin empleados a su cargo, con una tasa muy por encima de la de los que trabajan por cuenta ajena.

Las personas asalariadas tienen un riesgo menor de situarse por debajo del umbral de pobreza, pero con valores muy diferentes entre los segmentos que componen este colectivo. Porque el riesgo es más bajo en los que tienen un empleo fijo, sobre todo si trabajan a tiempo completo, pero es elevado a medida que se avanza en los segmentos

LA TASA DE RIESGO
DE POBREZA EN ESPAÑA
ES DEL
10,5%
DOS PUNTOS POR ENCIMA
DE LA MEDIA DE LA UE

En cifras totales, el universo de la pobreza laboral en España está formado por 4,4 millones de personas que participan en el mercado de trabajo pero que viven en hogares que reciben ingresos por debajo del 60 % de la media.

SI SE ES MUJER
Y JOVEN, AUMENTAN
LAS PROBABILIDADES
DE ESTAR POR DEBAJO
DEL UMBRAL DE RIESGO
DE POBREZA

precarizados: los que tienen un contrato temporal y, sobre todo, los que trabajan por horas, en jornadas de tiempo parcial.

En parte como reflejo de esta precariedad y en parte por sí mismas, también son factores que empujan a las personas con empleo para estar por debajo del umbral de riesgo de pobreza, la edad y el género: si se es mujer y joven aumentan las probabilidades de sufrirla.

Transformando estas variables en los trazos que dibujarían el retrato robot de la pobreza laboral nos encontraríamos de entrada con una persona desempleada y sin prestaciones, pero en el caso de que tenga empleo este sería por cuenta ajena, posiblemente mujer y que si trabaja por cuenta ajena lo hace de forma precaria, con un contrato temporal y, sobre todo, con una jornada parcial, que sufre de una elevada rotación laboral que hace que lleve menos de un año en su puesto de trabajo, que además es joven y aún con una trayectoria laboral inestable.

En cifras totales, el universo de la pobreza laboral en España está formado por 4,4 millones de personas que participan en el mercado de trabajo pero que viven en hogares que reciben ingresos por debajo del 60 % de la media. Una pobreza laboral ligada a la precariedad en sus diversas fórmulas. La primera es el desempleo, porque hay 2,3 millones de personas en paro en

riesgo de pobreza. Pero también hay ocupados en esta situación, porque 1,2 millones de personas que trabajan por cuenta ajena cobran salarios tan bajos que los convierten en trabajadoras y trabajadores pobres, precarios porque tienen un contrato temporal (570.000 personas) o están contratados por horas (450.000 personas).

Pobreza que va más allá de los asalariados, porque 665.000 personas que trabajan por cuenta propia tienen ingresos que los sitúan por debajo del umbral de pobreza.

Los efectos de la crisis en los salarios

PRINCIPALES RESULTADOS

Los salarios han soportado durante la recesión varios efectos complementarios que han provocado una devaluación salarial y un aumento de la desigualdad salarial: moderación y/o congelación salarial, bajada de los salarios de entrada, la inflación que ha mermado el poder adquisitivo, intensificación del trabajo, etc.

- Durante la recesión se moderaron las subidas pactadas en la negociación colectiva, incluso por debajo de la variación de los precios.
- Los salarios medios crecieron nominalmente de forma moderada, y tras descontar la inflación registran bajadas reales durante la recesión.
- La falta de control de los precios, públicos y privados, en medio de una recesión de extrema gravedad, ha erosionado seriamente el poder adquisitivo de los salarios.
- También ha habido bajadas nominales de salarios de entrada, de especial importancia en los salarios más bajos.
- La devaluación se ha sentido más en las nuevas contrataciones que en los ya contratados, precarizando aún más las condiciones laborales de los nuevos entrantes en el mercado de trabajo.
- La verdadera dimensión del ajuste salarial, de la devaluación salarial no se aprecia en el análisis de los datos medios sino analizando el abanico salarial, la evolución salarial de los que menos ganan y de los que más ganan.
- La devaluación salarial ha agravado la desigualdad salarial. La devaluación salarial es más acusada en los estratos inferiores de ganancia y entre aquellos en situación de mayor precariedad. Hay categorías laborales que están sufriendo más que otras la rebaja salarial. La crisis ha perjudicado más a los más precarios, precarizando aun más sus condiciones laborales, empobreciendo a los trabajadores y expulsando a la pobreza a los que perdían su empleo.
- La reforma laboral de 2012 aumentó la discrecionalidad empresarial para rebajar las condiciones laborales, lo que se ha reflejado en una mayor bajada de los salarios tras su entrada en vigor.
- La devaluación salarial se impone como una de los principales efectos de una reforma laboral centrada en el ajuste externo (despido) frente al ajuste interno (flexibilidad) y que otorgaba mayor poder al empresario para modificar unilateralmente las condiciones laborales. Los empresarios se han beneficiado tanto del ajuste por cantidad (al abaratare y flexibilizarse el despido) como del ajuste por precio

La crisis ha perjudicado las rentas salariales en una triple dirección: devaluación, desigualdad y depauperización (pobreza laboral).

(bajada salarios de entrada, recorte unilateral de las condiciones laborales, congelación salarial).

- La devaluación salarial se produce además por una intensificación del factor trabajo, es decir, un aumento de la productividad sin correlato en la mejora salarial. La crisis ha reducido el empleo en mucha mayor medida que la producción, generando importantes avances de la productividad. Ha aumentado la producción por trabajador, lo que implica que se ha intensificado la explotación del factor trabajo y se ha reducido su participación en el valor añadido generado.

Introducción

La recesión que ha sufrido la economía española ha supuesto un duro golpe a la situación y condiciones laborales de las y los trabajadores. El efecto más evidente y devastador ha sido la fuerte destrucción de empleo y el aumento del desempleo hasta máximos históricos. Esta destrucción de empleo se ha visto agravada por un recorte de derechos laborales y sociales plasmados en las sucesivas reformas¹ laborales regresivas aplicadas durante la crisis – por el PSOE y por el PP – y por un

deterioro generalizado pero desigual de las condiciones laborales. Este artículo se centra en los efectos negativos de la crisis sobre la evolución de las rentas del trabajo.

La crisis ha tenido un triple efecto sobre los salarios de los trabajadores de España: la devaluación salarial en sus diferentes facetas, el aumento de la desigualdad salarial y un empobrecimiento laboral creciente al aumentar el porcentaje de trabajadores con bajos ingresos por debajo del umbral que delimita la pobreza relativa. La moderación salarial, la desigualdad salarial o la existencia de trabajadores en riesgo de pobreza no son fenómenos surgidos con la crisis sino que ya estaban presentes en nuestro mercado laboral en la época de bonanza, lo que ilustra de las limitaciones de nuestro modelo de crecimiento que se han acentuado con la crisis.

La congelación salarial, la no revalorización del salario mínimo interprofesional, el debilitamiento de la negociación colectiva, los descuelgues e inaplicaciones de convenios, el fomento del trabajo a tiempo parcial, la mayor inflación en España derivado de la falta de competencia y el poder de mercado de algunas empresas,... explican el deterioro de la ganancia media de aquellos que perciben un salario. El

empobrecimiento creciente de los trabajadores está ligado con la evolución del mercado laboral y las políticas y reformas que se están aplicando.

Es necesario adoptar medidas para revertir la devaluación salarial, la desigualdad creciente y el empobrecimiento de los trabajadores en España, ahora que todavía, por la dimensión del problema, se está a tiempo de abordarlo y mejorar las condiciones laborales y salariales de los sectores más precarios, impulsando un cambio de modelo productivo basado en actividades de valor añadido con trabajadores formados y cualificados y empleos de calidad con salarios dignos y suficientes.

La remuneración de los asalariados supone la mitad de la riqueza generada en España y sin embargo, no se dispone de una estadística fiable sobre la evolución real de los salarios. Sigue pendiente la elaboración por parte del Instituto Nacional de Estadística (INE) de un Índice de Precios del Trabajo – o indicador similar – que permita conocer de la variación real de los salarios. Lamentablemente no existe un indicador puro del precio del trabajo que, a imagen del índice de precios de consumo (IPC), mida la variación real de los salarios, carencia que ha

¹ ¿Por qué lo llaman reformas cuando quieren decir recortes? ¿será porque suena mejor?

sido reiteradamente denunciada por Comisiones Obreras en el Consejo Superior de Estadística.

Las estadísticas salariales disponibles soportan grandes distorsiones vía efecto composición del empleo que dificultan analizar correctamente la evolución salarial. Por otro lado, los salarios medios pueden variar (al alza o a la baja) aunque el incremento pactado sea cero, debido a los deslizamientos ligados al cobro de nuevos complementos (antigüedad, etc.) un ascenso o promoción, la percepción (o no) de un plus/bonus vinculado a objetivos,... Para analizar correctamente la variación salarial y contrastar la posible devaluación salarial se tratará de minimizar la distorsión que supone la variación en la composición del empleo sobre la evolución de los salarios.

¿Qué se entiende por devaluación salarial? La devaluación salarial identifica el deterioro de la remuneración de los asalariados que se manifiesta de diferentes maneras: bajada de salarios de entrada, congelación nominal o recortes salariales en empresas y/o sectores con problemas, pérdida de poder adquisitivo por efecto de la inflación, intensificación de la explotación laboral del factor trabajo,... todas ellas reflejan un deterioro de la remuneración – absoluta y/o relativa – de los

trabajadores en relación a la riqueza que producen. Este deterioro salarial no es casual ni es neutral. Es la respuesta del poder económico y empresarial ante la profundidad de la recesión económica y como mecanismo para hacer recaer sobre los trabajadores la mayor parte posible de la factura de la crisis y recomponer su tasa de ganancia/beneficio.

Una seria limitación para medir el impacto real de los precios en los salarios es que el indicador más habitual de la variación de los precios al consumo, el IPC, excluye de su cesta de bienes y servicios la vivienda en propiedad, por lo que al deflactar por el IPC no refleja fielmente la carestía vital que deben afrontar los salarios ni el impacto sobre ellos del coste de la vivienda. Durante la burbuja inmobiliaria el coste de la vivienda subió mucho más que los salarios de aquellos que necesitaban acceder a una vivienda y no tuvo su reflejo en los indicadores del coste de la vida y en la pérdida de poder adquisitivo de los salarios. La actual caída del precio de la vivienda – inferior a la subida previa – supone una mejora teórica del poder adquisitivo no reflejada en el IPC, aunque ahora tenga poco alcance real: aquellos que más pueden necesitar una vivienda o no

FACTORES QUE HAN CONTRIBUIDO A LA DEVALUACIÓN SALARIAL:

- Moderación salarial en la negociación colectiva durante la crisis como parte de la moderación de las diferentes rentas para favorecer la inversión y el mantenimiento del empleo.
- Bajada salarios de entrada y/o rebaja de los salarios de los trabajadores existentes.
- La pérdida de poder adquisitivo que implica un mayor incremento de los precios en España. Entre 2008 y 2013 los precios aumentaron un 8,8% acumulado en media anual, a pesar de la profunda crisis y caída de la demanda.
- Intensificación del factor trabajo y una mayor explotación laboral vinculada al avance de la productividad de la que no se han beneficiado los trabajadores.

encuentran trabajo, o han perdido el suyo, o no pueden acceder al crédito, o carecen de ingresos suficientes...

La negociación colectiva ha cerrado el periodo de recesión económica (2008–2013) con una clara moderación del aumento nominal de los salarios, que en términos acumulados han crecido menos que la inflación lo que ha supuesto una ligera pérdida de poder adquisitivo. Si añadimos el dato de 2014, más favorable a los salarios (subida salarial moderada, bajada de la inflación) el saldo acumulado mantiene la moderación salarial pero con una ligera mejora salarial real. Las subidas salariales pactadas han moderado su incremento para acompasarlo a la gravedad de la crisis (económica y de empleo) especialmente con el segundo AENC 2012–2014 lo que se ha traducido en bajos crecimientos nominales y pérdidas de poder adquisitivo en estos últimos años.

La moderación salarial que refleja la negociación colectiva sería mucho más acusada si a los datos del sector privado se añadiera la negativa evolución salarial de los empleados públicos aplicada unilateralmente por su empleador, en este caso las administraciones públicas o incorporase la negativa evolución salarial en el empleo doméstico durante la crisis.

La negociación colectiva cubre a los asalariados del sector privado de la economía pero no a todos, ya que algunos colectivos relevantes como el empleo doméstico (700.000 trabajadores, la mayoría mujeres) no están incluidos. Por otro lado, solo cubre a una pequeña parte de los empleados públicos (unos 2,9 millones según la EPA) ya que los funcionarios carecen igualmente de negociación colectiva y regulan sus condiciones laborales mediante acuerdos con la administración. Durante el periodo de la crisis se ha agudizado la pérdida de poder adquisitivo de los empleados públicos: congelación salarial durante los años de la crisis, recorte de salarios del 5 % en 2010, supresión de la paga extra de diciembre de 2012, no reposición de las bajas por jubilación. Esta devaluación

de las retribuciones de los empleados públicos se suma a las pérdidas que han venido acumulando en las últimas décadas, especialmente intensas durante los periodos de crisis y ajuste del sector público, en los que se cuadran las cuentas a costa de las nóminas de los empleados públicos.

El dato real de incremento salarial de los trabajadores del sector privado es inferior a la variación salarial reflejada en la estadística de convenios colectivos debido a los descuelgues de convenios. Las inaplicaciones de convenios colectivos han afectado a 5.333 convenios y a 255.105 trabajadores entre marzo de 2012 y diciembre de 2014. Las condiciones de trabajo inaplicadas hacen referencia sobre todo a la cuantía salarial y en menor medida a otras condiciones laborales (sistema de remuneración, jornada de trabajo, horario y distribución del tiempo de trabajo, etc.)

AENC: La moderación salarial como contrapartida de la creación de empleo

Desde hace más de una década en España los agentes sociales (sindicatos y empresarios) han suscrito sucesivos acuerdos confederales de negociación colectiva – inicialmente anuales y posteriormente plurianuales – en los que se fijaban, entre otras cuestiones, directrices sobre el incremento salarial, la creación y calidad de empleo o los compromisos de inversión. Durante la anterior fase de crecimiento y al objeto de impulsar la creación de empleo se “sujetaron” los incrementos salariales garantizando una cierta ganancia de poder adquisitivo pero sin superar los límites del aumento de la productividad, por lo que se dependía de la creación de empleo para que los salarios no perdieran peso en el reparto de la riqueza generada.

Con el estallido de la crisis se reajustaron los objetivos salariales recogidos en los acuerdos de negociación colectiva para fortalecer el funcionamiento de las empresas y recuperar cuota de mercado (interna y externa), impulsar la actividad y mantener el empleo

LA MODERACIÓN SALARIAL EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

ANTE LA CRISIS
ECONÓMICA,
LOS ACUERDOS
DE NEGOCIACIÓN
COLECTIVA
APOSTARON POR LA
MODERACIÓN
DE TODAS LAS RENTAS

de las empresas. Y para ello se planteó un reparto equilibrado de los esfuerzos entre trabajadores y empresarios, mediante la contención de todas las rentas (salarios, beneficios) y un compromiso empresarial por la contención de márgenes y precios. Así se refleja en el I Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva (AENC) 2010, 2011 y 2012, que apostaba por un crecimiento moderado de los salarios con unas referencias máximas para los negociadores (1 % en 2010, 1 %–2 % en 2011 y 1,5 %–2,5 % en 2012) y la inclusión de una cláusula de revisión salarial referenciada a todo el periodo de vigencia del AENC.

La agudización de la crisis económica y la fuerte destrucción de empleo precipitaron la firma a comienzos de 2012 del II Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva 2012, 2013 y 2014 antes de que finalizara el anterior. Sus principales objetivos eran contener el crecimiento de las rentas del capital y de los salarios, para mejorar sus precios y recuperar cuota de mercado (interna y externa), activar la inversión y volver a generar empleo. En concreto el acuerdo proponía: a) moderar el crecimiento del beneficio distribuido

para no limitar las posibilidades de rebajas de precios ni de aumento de la inversión; b) adecuar la retribución de los altos directivos y ejecutivos y limitar el reparto de bonus; c) moderar el crecimiento de los salarios, con incrementos iniciales máximos del 0,5 % (2012), 0,6 % (2013) y el 0,6 %–1,5 % en 2014 en función de la evolución del PIB. Además se incluía una cláusula de revisión salarial anual vinculada al diferencial de precios con Europa.

De las recomendaciones del AENC a lo pactado en la negociación colectiva

La estadística de convenios colectivos de trabajo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social refleja claramente como la evolución de los salarios pactados (y revisados) se ha ajustado a los límites fijados en los acuerdos confederales de negociación colectiva, especialmente durante los últimos años de recesión. Los salarios en la negociación colectiva, al ir en gran medida referenciados al IPC, se han ajustado con gran rapidez a la moderación de la inflación. Según se agravaba la crisis los salarios negociados se fueron amoldando a la situación económica y

desde 2009 moderaron claramente su crecimiento, más que la inflación, perdiendo 3,2 puntos de poder adquisitivo entre 2011 y 2013 al ajustarse a los objetivos salariales acordados en el marco de los AENC [Ver Tabla 1 del Anexo II].

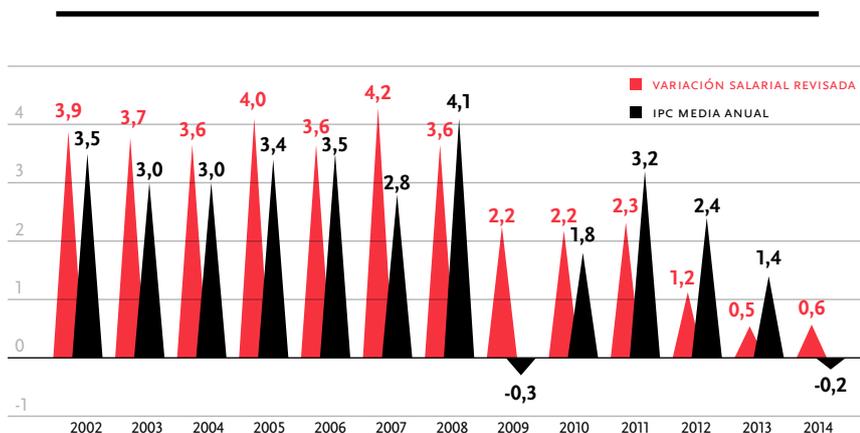
De la subida pactada en convenio a la evolución nominal de los salarios

La evolución de los salarios en la negociación colectiva (incluidos los efectos de las revisiones salariales) refleja desde 2009 una moderación de los incrementos salariales, que tarda más en aparecer en las estadísticas salariales por el brusco cambio en la composición del empleo por la caída de los asalariados temporales durante 2008 y 2009 que elevó automáticamente el salario medio de los que seguían trabajando.

En los datos de salario medio por hora efectiva trabajada de la Encuesta Trimestral de Coste Laboral² (ETCL) del INE se aprecia a partir de 2010 una fuerte moderación nominal, de mayor intensidad que la registrada por los

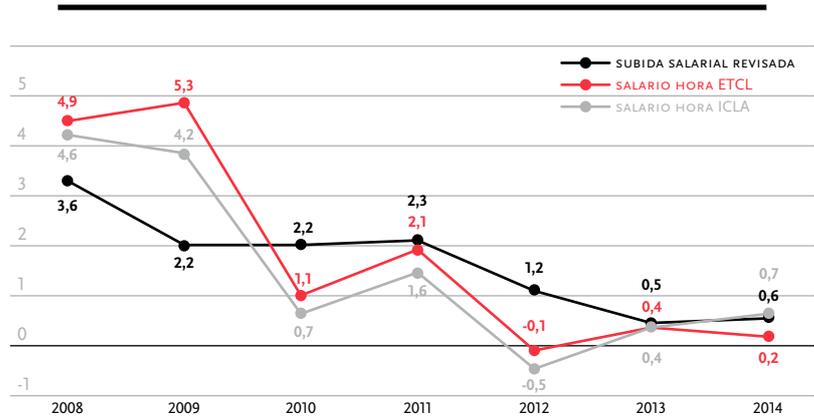
² La cobertura de la ETCL y de la Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo es similar. La ETCL no incluye la agricultura, el servicio doméstico y los asalariados del sector público que no están en el Régimen General de la Seguridad Social (es decir, excluye a la mayoría de los funcionarios). La Estadística de Convenios sí recoge el sector agrario (aunque su peso es reducido) pero no incluye a los funcionarios ni al servicio doméstico, al no estar cubiertos por la negociación colectiva.

GRÁFICO 1
LOS SALARIOS EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA



Fuente: Gabinete Económico de CGOO con datos del INE y negociación colectiva

GRÁFICO 2
SALARIO NEGOCIADO Y SALARIO EFECTIVO
VARIACIÓN ANUAL NOMINAL (%)



Fuente: Gabinete Económico de CCOO con datos del INE y negociación colectiva

salarios pactados en la negociación colectiva [Ver Gráfico 2]. El salario medio por hora (ETCL) aumentó muy por encima de la subida salarial revisada durante 2008 y 2009, pero desde 2010, finalizado el grueso del ajuste del empleo temporal y comenzando el ajuste en el empleo indefinido, la evolución del salario medio es inferior a la subida salarial revisada en la negociación colectiva e incluso se torna en negativa si se calcula en términos reales incorporando el efecto de la inflación.

Este estancamiento nominal de los salarios – y su caída en términos reales – durante la crisis se refleja también en los datos de otras estadísticas salariales que muestran que la moderación salarial empezó a trasladarse a los salarios efectivos ya en 2009. Así lo reflejan los datos del Índice del Coste Laboral Armonizado³ (ICLA) del INE que marca en 2009 el inicio de la rebaja del crecimiento de los salarios y que ofrece en los años siguientes un ajuste del salario medio efectivo más intenso que el de la ETCL.

El inicio en 2009 de los efectos de la moderación salarial pactada sobre los salarios medios efectivos se evidencia de forma más clara a partir del estudio de datos obtenidos

de la Muestra Continua de Vidas Laborales del Ministerio de Empleo y Seguridad Social que reduce la variación anual del salario medio hasta el 1,3 % en 2009 para aquellos trabajadores estables laboralmente que llevan trabajando desde 2004.

LA DEVALUACIÓN REAL DE LOS SALARIOS MEDIOS

El cumplimiento de los compromisos de moderación salarial en la negociación colectiva, junto con el insuficiente control de algunos márgenes y los precios, las subidas de impuestos – directos y sobre todo indirectos con efectos en el alza de la inflación –, las sucesivas reformas laborales y la recomposición del mercado de trabajo durante la crisis se han traducido en una devaluación salarial real que se ha consolidado según avanzaba la crisis.

De las diversas estadísticas del INE que permiten aproximar la evolución real de los salarios durante la crisis este análisis se basará principalmente en los datos que ofrece la Encuesta de Población Activa (EPA), por la mayor abundancia de variables disponibles que permiten cualificar mejor la evolución salarial.

Los diferentes indicadores salariales muestran durante la crisis un moderado aumento nominal del salario medio, que al descontar la inflación se convierte en una ligera caída

³ El ICLA elimina parte del efecto composición al mantener fija la estructura sectorial del empleo.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN DEL SALARIO/HORA
(EUROS/HORA) ETCL

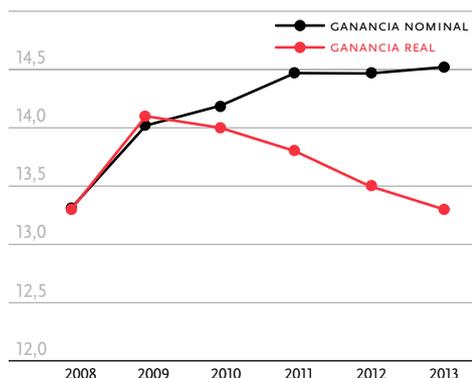
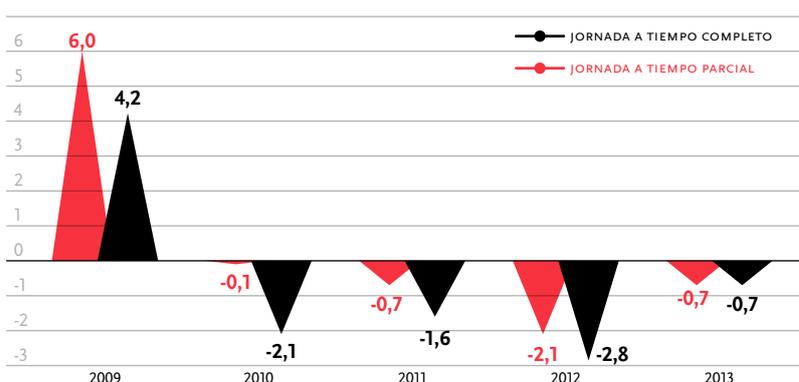


GRÁFICO 4
SALARIO MEDIO POR HORA Y JORNADA
ETCL. VARIACIÓN REAL ANUAL %



Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la ETCL

en términos reales. Por su relevancia se va a analizar la evolución salarial en dos periodos: durante el conjunto de la recesión (2008–2013) y los dos últimos años de recesión (2012 y 2013) con la entrada en vigor de la reforma laboral del PP.

Durante la crisis los salarios nominales medios han aumentado a un ritmo moderado, por lo que al deflactar los datos se han registrado ligeros descensos en términos reales. La cuantía de estas variaciones depende de la fuente estadística consultada y de las variables analizadas. En general el ajuste del salario medio ha sido mayor entre los trabajadores más precarios y con peores condiciones laborales (temporalidad, jornada parcial, menor antigüedad,...).

El periodo 2008–2011 muestra un crecimiento de los salarios medios tanto en términos nominales como en términos reales, reflejo de las mayores subidas salariales nominales que se arrastraban todavía de los años de crecimiento y por el efecto composición del empleo sobre los salarios al comienzo de la crisis. No obstante, ya a partir de 2010 el crecimiento nominal de los salarios se sitúa por debajo de la inflación.

Durante 2012 y 2013 el ajuste salarial es más intenso coincidiendo con el segundo periodo de recesión dentro de la crisis, los

recortes salariales y tras la entrada en vigor de la reforma laboral que aprobó el PP y que incrementaba el poder del empresario para fijar/modificar unilateralmente las condiciones laborales. En todo caso, es un recorte del salario medio es relevante, pero moderado: el salario medio se estanca en términos nominales y cae en términos reales por la inflación. Por último, los datos de 2014 confirman el fin de la recesión económica y de la crisis con el comienzo de la recuperación del empleo y del salario medio nominal, mayor en términos reales por la deflación de precios.

- Entre 2008 y 2013 aumentó el salario medio nominal mientras que en términos reales caía. La ETCL sitúa la variación del salario por hora en términos acumulados en el 9,1 % nominal, 0,2 % real una vez descontada la inflación. El ICLA ofrece un menor aumento salarial: 6,6 % nominal y –2,1 % real. Finalmente la EPA con datos de salario medio mensual registra un crecimiento más bajo durante la crisis: 5,3 % nominal (–3,2 % real).
- En 2012 y 2013 es el salario medio mensual (EPA) el que registra un mayor aumento: 1,5 % nominal, –2,3 % real. El ajuste salarial ha sido mayor en términos de salario medio por hora: la ETCL muestra una mínima subida del 0,3 % nominal (–3,4 %

ENTRE 2008 Y 2013
EL SALARIO MENSUAL
MEDIO (EPA) REGISTRA
UN CRECIMIENTO
NOMINAL DEL 5,3 %
Y UNA CAÍDA REAL DEL

–3,2%

Durante la crisis el salario medio a tiempo parcial ha evolucionado mucho peor que el salario a tiempo completo. El salario nominal medio de los temporales ha bajado mientras que el de los indefinidos ha subido, pero menos que la inflación.

real) y el ICLA ofrece una mínima bajada del $-0,02\%$ nominal que se agudiza hasta el $-3,8\%$ en términos reales.

Esta evolución salarial media durante la crisis y tras la reforma laboral no ha sido homogénea para todos los colectivos laborales y se ha cebado más en aquellos cuyas condiciones laborales ya eran más precarias, aumentando la desigualdad salarial entre los trabajadores. Para conocer el alcance del ajuste salarial soportado por los colectivos con peores condiciones laborales se deben desglosar los datos disponibles en función de aquellas variables relevantes (contrato, jornada, sector, ocupación, etc.).

Además, la dimensión real del ajuste laboral y de la devaluación salarial no se aprecia analizando los datos medios globales sino analizando la evolución de aquellos colectivos y sectores de población sobre los que ha recaído en mayor medida el ajuste salarial. La devaluación salarial no ha afectado a todos los trabajadores y su intensidad tampoco ha sido igual para todos aquellos que han visto mermada su retribución. Se debe realizar el análisis por deciles de ingresos que permitan ir más allá del dato de la media (y su variación) y conocer la evolución de la desigualdad salarial y ver el grado de devaluación salarial soportado por los trabajadores en función de su inserción y posición en el mercado de trabajo.

Al objeto de limitar el efecto composición se va analizar la evolución salarial de empleos/trabajadores lo más homogéneos posibles en términos de jornada, contrato, antigüedad,... al efecto de conocer la verdadera magnitud del ajuste salarial producido durante la recesión económica. Los datos de salarios medios del empleo principal que ofrece la EPA permiten desglosarlos en función de diversas variables, que se cruzarán con la jornada laboral para tratar de minimizar la distorsión de la evolución del empleo sobre los datos salariales.

Jornada laboral (parcial/completa)

Según la EPA, el ajuste salarial ha sido más acusado entre los trabajadores a tiempo parcial que entre los que trabajan a tiempo completo. Esta mayor devaluación salarial se produce en un contexto de crisis en el que el tiempo parcial ha concentrado gran parte del empleo generado en estos años.

- Entre 2008 y 2013 el crecimiento del salario medio mensual a tiempo completo llega al $9,9\%$ nominal acumulado (1% real). Por el contrario, el salario medio de los trabajadores a tiempo parcial habría crecido bastante menos: $1,2\%$ nominal, con una caída real del $-7,0\%$.

ENTRE 2008 Y 2013
ES EL SALARIO MEDIO
MENSUAL (EPA)
REGISTRA UN CRECIMIENTO
NOMINAL DEL $5,3\%$
Y UNA CAÍDA REAL DEL,

$-3,2\%$

El ajuste salarial ha sido superior entre los trabajadores más precarios (temporales a tiempo parcial) mientras los indefinidos a tiempo completo apenas lo han acusado.

- Entre 2012 y 2013, el salario mensual medio a tiempo completo aumentó un 3,6 % nominal (−0,2 % real) y se mantuvo el mayor el ajuste salarial en la jornada parcial: −0,03 % nominal y −3,8 % real.

Tipo de contrato (temporal/ indefinido) y tipo de jornada

El ajuste salarial durante la recesión económica (2008–2013) ha sido mucho mayor entre los temporales que entre los indefinidos, aunque este dato está determinado por la composición del empleo. Durante 2012 y 2013 se ha acelerado el ajuste salarial, agudizándose la bajada salarial entre los temporales y ralentizándose el crecimiento entre los indefinidos.

Los asalariados con mejores condiciones laborales (indefinidos a tiempo completo) son los que presentan una mejor evolución salarial durante la crisis. Por el contrario, los trabajadores con condiciones más precarias (temporales con jornada parcial) han visto como con la crisis caían sus salarios medios en términos nominales y reales de forma importante. La crisis ha aumentado las desigualdades salariales en función del tipo de contrato y de jornada. Parece que el ajuste salarial ha sido más intenso en función del tipo de contrato (temporal) que en función

del tipo de jornada (parcial). Es decir, la mayor rotación laboral de la contratación temporal ha permitido que este contrato traslade con mayor intensidad el ajuste/devaluación salarial que las empresas han aplicado a aquellos trabajadores a los que les ha sido posible [Ver Tabla 4, Anexo II].

- Entre 2008 y 2013 el salario medio mensual de los asalariados indefinidos a tiempo completo ha aumentado un 8,3 % nominal (−0,5 % real). A continuación se han situado los asalariados indefinidos a tiempo parcial (5,8 % nominal, −2,8 % real) y los asalariados temporales a tiempo completo (4,3 % nominal, −4,1 % real). Y donde más se evidencia la devaluación es en la evolución del salario medio de los temporales a tiempo parcial cuya ganancia cae un −5,4 % nominal y −13,1 % real.
- Durante 2012 y 2013 los asalariados indefinidos a tiempo completo han seguido aumentado su salario medio nominal (3,6 %, −0,2 % real). La variación salarial ha sido menos favorable entre los temporales a tiempo completo (0,7 % nominal, −3,1 % real) o entre indefinidos a tiempo parcial (0 % nominal, −3,7 % real). De nuevo los trabajadores más precarios (temporales a tiempo parcial) son los

que soportan el mayor ajuste salarial en este periodo: −0,6 % nominal, −4,3 % real.

Sector público o privado y tipo de jornada

Durante la crisis los salarios medios han evolucionado mejor en el sector privado que en el sector público, aunque en ambos casos han perdido poder adquisitivo y caen en términos reales. No obstante, tanto en el sector público como en el sector privado, el aumento de sus salarios es inferior al aumento del salario medio. La explicación a esta supuesta paradoja reside en la modificación de la composición del empleo durante la crisis.

En el tiempo completo el ajuste salarial medio ha sido más intenso en el sector público que en el sector privado. En el sector público la mayor parte del ajuste del salario a tiempo completo se produjo entre 2008 y 2011, mientras que en el sector privado ha sido durante 2012 y 2013, tras la aplicación de la reforma laboral, cuando peor ha evolucionado su salario.

- Durante la crisis (2008–2013) el salario medio de los trabajadores a tiempo completo del sector privado (9,5 % nominal, 0,7 % real) ha aumentado el doble que los del sector público (4,1 %

nominal, -4,3 % real). Durante 2012 y 2013 la evolución salarial en el tiempo completo también ha sido mejor en el sector privado (3,8 % nominal, -0,1 % real) que en el sector público (2,8 % nominal, -1,1 % real).

Entre los trabajadores a tiempo parcial también el ajuste salarial ha sido muy superior en el sector público, si bien el poco peso de la jornada parcial en el sector público provoca que dicho descenso sea menos representativo.

- Entre 2008 y 2013 el ajuste salarial de los trabajadores a tiempo parcial ha sido mayor que en el tiempo completo y también ha sido mucho más intenso en el sector público. El salario medio mensual a tiempo parcial en el sector privado subió un 2,4 % nominal (-5,9 % real) mientras que en el sector público registró un fuerte descenso: -9,2 % nominal, -16,5 % real. Durante 2012 y 2013 el salario mensual medio a tiempo parcial ha seguido evolucionando mejor en el sector privado (1,2 % nominal, -2,6 % real) que en el sector público (-3,8 % nominal, -7,4 % real).

Ocupación laboral y tipo de jornada

Los datos disponibles de salarios de la EPA por ocupación solo cubren el periodo 2011-2013, por lo que no permite analizar su evolución desde el comienzo de la crisis pero sí durante la segunda parte de la recesión, coincidiendo con la reforma laboral del PP. El análisis por ocupaciones laborales no arroja un patrón claro de ajuste salarial tras la reforma laboral.

Donde más desciende el salario mensual medio a tiempo completo entre 2011 y 2013 es en la ocupación de directores y gerentes (-1,3 % nominal, -5 % real) y en operadores de maquinaria e instalaciones (-0,2 % nominal, -3,9 % real). El resto de ocupaciones

presenta aumentos nominales de su salario que en su mayoría se convierten en bajadas reales al descontar la inflación.

Por el contrario, en el tiempo parcial sí se aprecia un mayor descenso nominal (y por tanto real) del salario medio mensual generalizado a la mayoría de ocupaciones, tanto cualificadas como no cualificadas. En todo caso, la intensidad del ajuste salarial varía mucho de unas ocupaciones a otras. La devaluación salarial ha sido especialmente importante entre los trabajadores cualificados a tiempo parcial del sector agrario, de la industria y de la construcción.

Antigüedad en su empleo actual y tipo de jornada

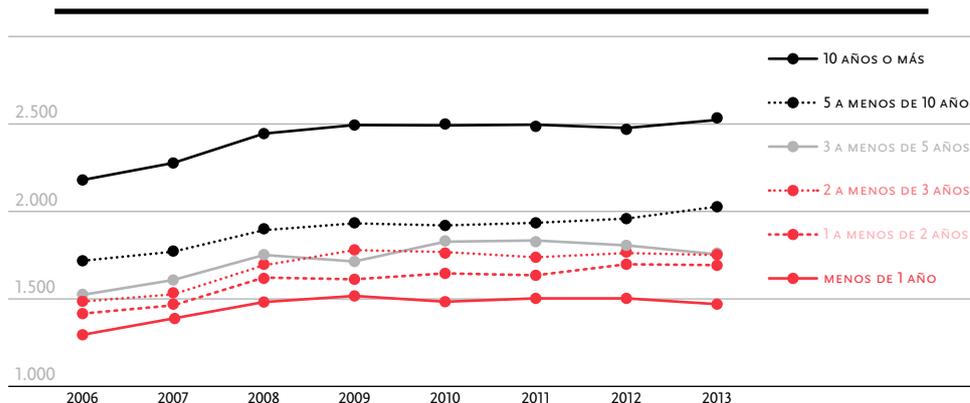
La evolución del salario medio durante la crisis en función de la antigüedad del trabajador es una de las mejores formas de analizar la devaluación salarial tanto de las contrataciones más recientes (bajada salarios de entrada) como de los trabajadores que cuentan con una mayor antigüedad, contratados antes de la recesión. El salario medio de los trabajadores recién contratados durante la crisis ha ido bajando de forma importante en términos nominales (y reales) mientras que los salarios de aquellos que contaban con una mayor antigüedad sí han aumentado en términos nominales, aunque menos que la inflación. Es evidente la relación: a menor antigüedad laboral mayor es el ajuste a la baja que soportan los salarios medios. La crisis ha afectado a la baja los salarios de todos los trabajadores, pero se ha cebado en mucha mayor medida entre aquellos que se han incorporado al mercado de trabajo durante la crisis y han tenido que aceptar de inicio peores condiciones laborales y salariales que en periodos anteriores.

Para acotar el efecto composición del empleo sobre la evolución salarial se analiza la antigüedad en el empleo cruzado con la jornada laboral. Se confirma que el ajuste salarial es mayor entre los trabajadores más precarios y de reciente contratación. Tanto en el tiempo completo como en el tiempo parcial la variación de los salarios medios ha sido más negativa entre los trabajadores de reciente contratación (menor antigüedad) a los que se les ha aplicado en mayor medida condiciones salariales y laborales más restrictivas.

- Así, entre los asalariados a tiempo completo, el salario mensual medio de aquellos que cuentan con menos de un año de antigüedad ha disminuido entre 2008 y 2013 un -0,9 % nominal (-8,9 % en términos reales), concentrando la caída nominal del salario en 2012 y 2013 (-2,2 % nominal, -5,9 % real) frente al moderado aumento nominal de los años anteriores. Por el contrario el salario medio de los trabajadores con más de un año de antigüedad ha registrado aumentos nominales de diversa cuantía, en general inferiores a la inflación acumulada. Por ejemplo, el salario medio de los trabajadores con entre 5 y 10 años de antigüedad en 2013 - contratados por tanto antes del comienzo de la crisis, ha crecido un 7,0 % nominal acumulado (-1,6 % real tras descontar la inflación).

- El salario medio mensual de los asalariados a tiempo parcial que cuentan con menos de un año de antigüedad ha caído un -5,4 % nominal (-13,1 % real) entre 2008 y 2013. El grueso del ajuste del salario nominal tiempo parcial se ha producido durante 2012 y 2013. El salario de los trabajadores a tiempo parcial con una mayor antigüedad también ha tenido una evolución negativa, pero no tan acusada como la de los salarios de entrada. Así, el salario medio a tiempo parcial

GRÁFICO 5
SALARIOS MEDIOS POR ANTIGÜEDAD
EPA. SALARIO NOMINAL MENSUAL A JORNADA COMPLETA



Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de datos de la EPA

de los trabajadores con entre 5 y 10 años de antigüedad ha caído un $-1,4\%$ nominal, $-9,4\%$ real acumulado durante la crisis.

Esta evolución del salario en función del tipo de jornada y la antigüedad, que refleja importantes caídas nominales y reales en los salarios medios de los asalariados con poca antigüedad y que muestra una mayor caída entre aquellos que tienen poca antigüedad y además soportan peores condiciones laborales (tiempo parcial) y que además estas caídas se han acelerado durante 2012 y 2013 refuerza la tesis sobre el papel activo de la reforma laboral del PP en la devaluación activa de los salarios.

El análisis de los salarios en base a datos medios agregados puede esconder comportamientos desiguales y variaciones contrapuestas, como ya apuntaba la evolución del salario por tipo de jornada: la ganancia media por hora a tiempo parcial ya era mucho más baja antes de la crisis, pero además ha evolucionado peor durante la crisis, aumentando la brecha que le separa de la ganancia a tiempo completo.

Ampliar el análisis salarial de los datos medios al conjunto del abanico salarial permite estudiar los aspectos de desigualdad entre asalariados y las diferencias de ganancia entre los deciles que más ganan respecto a los

que menos y viceversa. Existen diversas estadísticas que abordan la desigualdad y dispersión salarial como son la Encuesta de Estructura Salarial o el Decil de salarios del empleo principal de la EPA.

El ajuste salarial no ha sido homogéneo e igual para todos los trabajadores y en general ha tenido una mayor intensidad de recorte de salarios precisamente en aquellos estratos que contaban con unos salarios medios más reducidos. Es aquí, donde a igualdad de características laborales del trabajador (jornada, contrato, antigüedad, ocupación, ...) se constata un mayor recorte del salario medio entre los trabajadores que cuentan con unos salarios medios más bajos y que se ubican en los deciles salariales inferiores.

Valga como ejemplo la evolución del salario de los trabajadores a jornada completa durante la crisis (2008–2013) que de media aumentó un $9,9\%$ nominal (1% real) [Ver Tabla 5, Anexo II]

- El salario medio de los trabajadores a jornada completa ubicados en el decil 1 (el 10% que menos gana) bajó un -14% nominal (-21% real) y el salario medio del decil 2 (el siguiente 10% que menos gana) bajó un $-6,2\%$ nominal ($-13,8\%$ nominal).

LA DESIGUALDAD DE LA DEVALUACIÓN SALARIAL: ANÁLISIS POR DECILES

LOS SALARIOS MEDIOS DE LOS TRABAJADORES CON BAJOS INGRESOS HAN CAÍDO CON FUERZA MIENTRAS SEGUÍAN CRECIENDO LOS SALARIOS ALTOS

La devaluación salarial alimenta la desigualdad salarial: durante la crisis la ganancia de los trabajadores con bajos salarios ha evolucionado peor que la ganancia de aquellos con altos salarios.

- Los deciles que agrupan los salarios medios más altos registran una mejor evolución, con crecimientos nominales similares a la inflación: el salario medio de los trabajadores a tiempo completo ubicados en el decil 7 subió un 10,3 % nominal, el del decil 8 también un 10,3 % nominal, el decil 9 un 8,2 % nominal y el decil 10, el de salarios más altos, subió un 5,3 % nominal.

Si se analiza conjuntamente la evolución del salario medio según la antigüedad en el empleo actual y en función de los deciles salariales se observa que la bajada de salarios de aquellos que menos ganan se ha extendido por todos los periodos de antigüedad. Es decir, con independencia de cuando fue contratado un trabajador a tiempo completo, los salarios medios de aquellos que contaban con menores ingresos salariales han caído nominalmente de forma clara. Para todos los periodos de antigüedad en el empleo actual han bajado los salarios medios ubicados en los deciles inferiores (menor ganancia) y en general han aumentado los salarios medios ubicados en los deciles superiores donde se concentran los salarios más altos.

La bajada de los salarios medios ha sido mucho más intensa y acusada entre los asalariados con menores ingresos, al tiempo

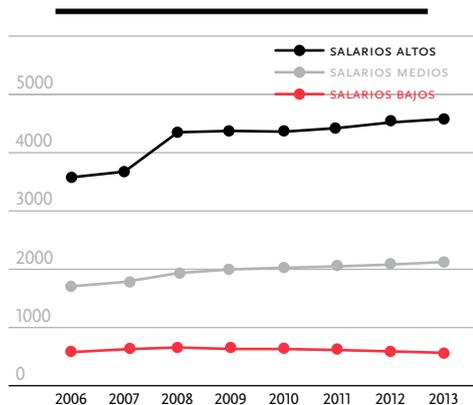
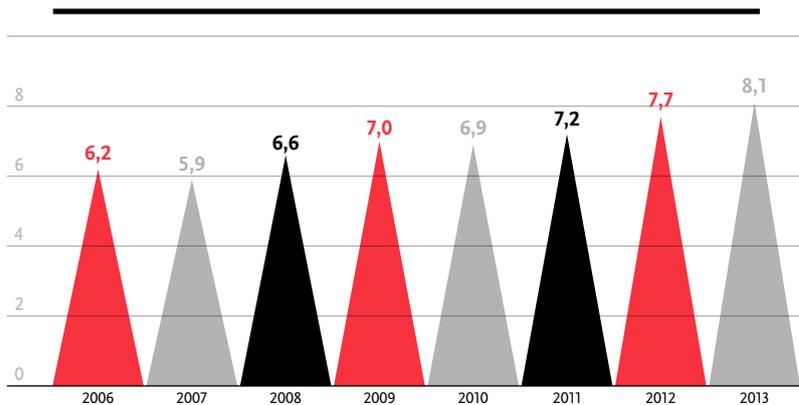
HAN CAÍDO LOS
SALARIOS MEDIOS
EN LOS ESTRATOS DE
BAJOS SALARIOS, CON
INDEPENDENCIA DE
SU ANTIGÜEDAD EN EL
EMPRESA

que las ganancias de los trabajadores con mayores ganancias han seguido creciendo en términos nominales durante la crisis, aunque por debajo de la inflación y con descensos reales en muchos de los casos.

Durante la crisis, el salario medio mensual de los trabajadores a tiempo completo que menos ganan (ubicados en el decil 1) ha caído un 14 % nominal, desde 655 euros en 2008 a 563 euros en 2013, que se quedarían en apenas 518 euros reales de 2008 si descontamos la inflación acumulada. Por el contrario, el salario medio de los trabajadores a tiempo completo que más ganan (decil 10) ha subido un 5,3 % nominal (de 4.346 euros en 2008 a 4.575 en 2013).

La brecha salarial entre los que más ganan y los que menos ha aumentado durante la crisis, con el agravante de que el empeoramiento de la situación salarial de los trabajadores pobres no es solo relativa, es absoluta: sus ganancias medias que ya eran reducidas antes de la crisis han bajado aun más, mientras que los altos salarios han seguido aumentando.

En 2007, para los asalariados a tiempo completo, el 10 % de los asalariados con sueldos más altos (ubicados en el decil salarial 10) ganaba de media 5,9 veces el sueldo medio de aquellos con salarios más bajos

GRÁFICO 6**BRECHA SALARIAL EN EL TIEMPO COMPLETO
SALARIO NOMINAL NO DEFLECTADO (€/MES)****GRÁFICO 7****BRECHA SALARIAL EN EL TIEMPO COMPLETO
DECIL 10 (ALTOS SALARIOS)/DECIL 1 (BAJOS SALARIOS)**

Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la EPA

(ubicados en el decil 1). Durante la crisis esa brecha de desigualdad se ha disparado hasta 8,1 veces el salario de los que menos ganan. Este importante aumento de la desigualdad salarial responde a lo que ya se ha analizado: el descenso de los salarios bajos durante la crisis y el aumento de los salarios altos.

LA INTENSIFICACIÓN DE LA EXPLOTACIÓN DEL FACTOR TRABAJO

Si el análisis sobre la devaluación salarial se limita a estudiar la evolución nominal y real de los salarios no se estará abarcando la totalidad del proceso de devaluación soportado por la remuneración de las y los trabajadores. Las retribuciones salariales deben ponerse en relación con la riqueza producida y ver que parte del valor añadido generado se destina a retribuir a aquellos que la producen con su trabajo.

Si por el mismo salario (y en mucha mayor medida si además el salario disminuye) el trabajador debe trabajar más horas o tiene que sacar adelante más trabajo o producción, se está generando un aumento de la productividad y del valor añadido del que no es participe ni se beneficia el trabajador a pesar de la intensificación de su trabajo.

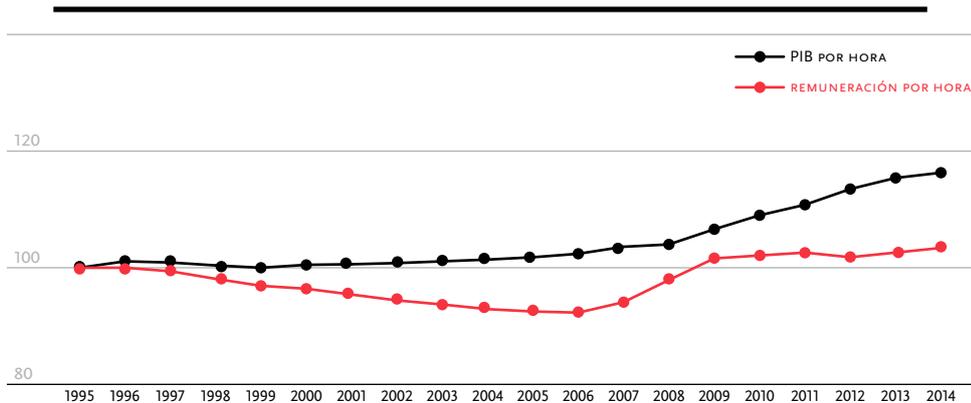
La caída de los costes laborales por unidad de producto o costes laborales unitarios (CLU) implica una devaluación de las rentas del trabajo, una mejora de productividad y

de la competitividad de las empresas a costa de la no mejora de la remuneración de los trabajadores.

Durante estos últimos años se ha intensificado la explotación del factor trabajo como muestra el descenso de los costes laborales unitarios. La productividad por trabajador, ya sea medida por asalariado o por hora trabajada, ha aumentado más que los salarios. Desde el comienzo de esta última recesión económica los asalariados han reducido su participación en el valor añadido generado, ampliando la parte del excedente de la que se apropia el empresario.

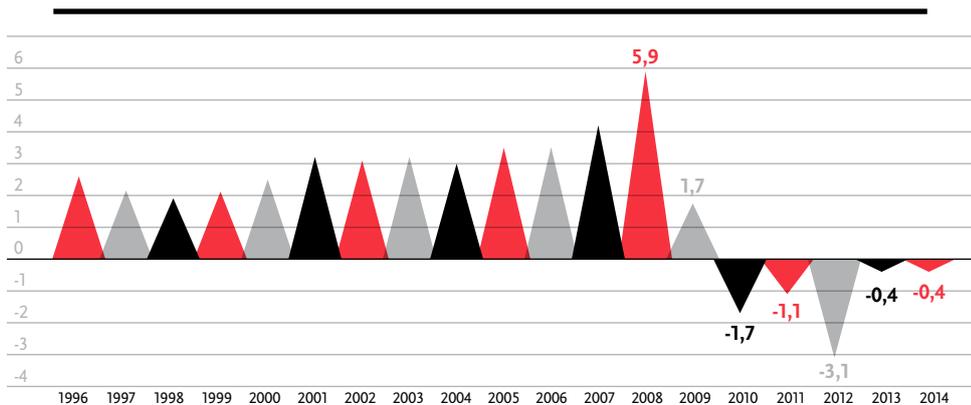
La productividad, ya sea por hora o por ocupado, no ha dejado de aumentar durante la recesión y lo ha hecho a un ritmo mucho más elevado que la remuneración de los asalariados, reduciendo la participación de los trabajadores en el reparto del valor añadido generado. Según los datos de la Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR) entre 2008 y 2013 la productividad nominal por ocupado ha crecido un 14,1% acumulado (12,6% en el caso de la productividad por hora). Este crecimiento duplica el incremento nominal de los salarios que se ha situado en el 7% para la remuneración por asalariado y en el 6,3% para la remuneración por hora trabajada. Esta peor evolución de la remuneración

GRÁFICO 9
PRODUCTIVIDAD REAL VS SALARIO REAL
CNTR. VARIACIÓN ANUAL ACUMULADA DEFLACTADA. BASE 1995



Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la CNTR

GRÁFICO 8
COSTES LABORALES UNITARIOS (CLU)
CNTR. VARIACIÓN ANUAL %



Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la CNTR

de los asalariados frente a la productividad tiene su reflejo en el descenso continuado de los costes laborales unitarios durante la crisis. Entre 2008 y 2013 los CLU han caído un 4,5%. El descenso de los CLU es todavía más acusado si se toma como referencia 2009, con un descenso acumulado del 6,1% hasta 2013. El descenso acumulado de los costes laborales unitarios (y por tanto de la devaluación salarial e intensificación de la

explotación laboral) sigue aumentando si se incorporan los datos de 2014, año en el que los CLU han seguido cayendo a pesar de la recuperación económica.

Datos ampliados

“El aumento de la desigualdad y sus causas estructurales”

TABLA 1 – DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA Y DESEMPLEO EN LOS PAÍSES MÁS AFECTADOS POR LA CRISIS

	España	Grecia	Portugal	Irlanda	Italia	Eurozona
PORCENTAJE DE LA RENTA EN EL PRIMER DECIL DE POBLACIÓN						
2007	2,4	2,4	2,7	3,4	2,5	3,0
2013	1,9	2,0	2,5	3,3	2,2	2,9
Diferencia	-0,5	-0,4	-0,2	-0,1	-0,3	-0,1
PORCENTAJE DE LA RENTA EN EL DÉCIMO DECIL DE POBLACIÓN						
2007	23,6	26,1	28,7	24,5	24,4	23,6
2013	24,5	25,4	26,4	23,8	24,6	24,1
Diferencia	0,9	-0,7	-2,3	-0,7	0,2	0,5
RELACIÓN ENTRE EL DÉCIMO DECIL Y EL PRIMER DECIL						
2007	9,8	10,9	10,6	7,2	9,8	7,9
2012	12,9	12,7	10,6	7,2	11,2	8,3
Diferencia	3,1	1,8	0,0	0,0	1,4	0,4
TASA DE DESEMPLEO²						
2007	8,2	8,3	8,9	4,7	6,1	7,5
2014	24,5	27,5 ¹	14,1	11,3	10,7	12,7
Diferencia	16,3	19,2	5,2	6,6	4,6	5,2
COEFICIENTE GINI³						
2007	31,9	34,3	36,8	31,3	32,2	30,0
2013	33,7	34,4	34,2	30,0	32,5	30,6
Diferencia	1,8	0,1	-2,6	-1,3	0,3	0,6

¹ Dato correspondiente a 2013.

² Porcentaje de la población desempleada sobre la población activa (= ocupada + desempleada).

³ Vale 0 si la renta está distribuida de manera igualitaria y 100 si toda la renta la acumula una persona.

Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de información de Eurostat.

TABLA 2 – DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA RIQUEZA FÍSICA DE LOS HOGARES

Año 2011	Vivienda principal	Otras propiedades inmobiliarias	Negocios por trabajos por cuenta propia	Joyas, obras de arte, antigüedades	Total	Activos reales como % del total de activos
PERCENTILES DE RIQUEZA NETA						
Menos del 25%	87,0	9,7	2,3	1,0	100,0	89,9
Entre el 25% y el 50%	84,2	14,0	1,4	0,5	100,0	91,4
Entre el 50% y el 75%	80,4	16,2	2,4	1,0	100,0	89,5
Entre el 75% y el 90%	62,2	30,4	6,5	0,9	100,0	85,9
Entre el 90% y el 100%	38,0	42,9	17,9	1,2	100,0	78,9
Total hogares	60,3	29,3	9,3	1,0	100,0	84,4

Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España.

TABLA 3 – DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA RIQUEZA FINANCIERA DE LOS HOGARES

Año 2011	Unidades	Menor de 50	Entre el 50% y el 75%	Entre el 75% y el 90%	Entre el 90% y el 100%	Total hogares
PERCENTILES HOGARES SEGÚN SU RIQUEZA						
Cuentas y depósitos utilizados para realizar pagos	%	42,4	32,6	23,4	8,3	17,7
Cuentas no utilizables para pagos y ctas vivienda	%	23,1	28,0	31,5	18,4	22,6
Acciones cotizadas en Bolsa	%	3,5	3,4	5,3	12,5	9,0
Fondos de inversión	%	1,7	2,8	4,0	7,1	5,4
Valores de renta fija	%	1,7	0,6	1,2	2,1	1,7
Planes pensiones y seguros vida de inv. o mixtos	%	16,0	23,0	21,5	16,8	18,4
Acciones no cotizadas y participaciones	%	1,0	1,1	0,7	29,0	17,2
Otros activos financieros	%	10,6	8,5	12,4	5,8	7,9
Total	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Activos financieros como % del total de activos	%	18,7	10,5	14,1	21,1	15,6

Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la Encuesta Financiera de las Familias del Banco de España.

TABLA 4 – HOGARES SIN INGRESOS LABORALES¹ Y PERSONAS VIVIENDO EN ELLOS

Por Comunidades Autónomas	IT2008		IVT2014	
	HOGARES	PERSONAS	HOGARES	PERSONAS
Andalucía ²	86.000	179.000	186.300	404.000
Aragón	7.500	12.200	17.600	31.800
Asturias	5.500	8.800	13.900	23.500
Baleares	11.200	16.000	22.300	43.800
Canarias	31.900	55.900	42.400	78.400
Cantabria	3.200	4.900	10.800	17.500
Castilla-León	17.700	29.800	32.300	52.100
Castilla-La Mancha	14.600	26.700	30.600	65.800
Cataluña	67.300	107.500	110.200	202.600
C. Valenciana	40.000	73.600	83.100	162.100
Extremadura	9.400	17.400	15.700	29.100
Galicia	17.000	26.100	30.800	52.400
Madrid	44.400	63.500	73.800	154.700
Murcia	9.800	23.300	20.300	49.200
Navarra	2.300	4.300	9.200	20.300
País Vasco	16.100	27.200	27.600	49.300
Rioja	1.800	2.500	4.200	9.400
Total	385.800	678.900	731.000	1.446.000

¹ Sin ingresos procedentes de salarios, pensiones, prestaciones o subsidios por desempleo.

² Incluye Ceuta y Melilla.

El total no coincide exactamente con la suma porque las cifras se han redondeado.

Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de la EPA del INE.

Datos ampliados

“Los efectos de la crisis en los salarios”

TABLA 1 – LOS SALARIOS EN LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA (VARIACIÓN ANUAL EN PORCENTAJE)

Año	2009	2010	2011	2012	2013 (1)	2014 ¹
IPC media anual	-0,3	1,8	3,2	2,4	1,4	-0,2
IPC interanual a diciembre	0,8	3,0	2,4	2,9	0,3	-1,0
RECOMENDACIONES AENC:						
Incremento inicial máximo		1,0	2,0	0,5	0,6	0,6
Clausula revisión		2,0	0,4	0,7	0,0	0,0
Incremento total		3,0	2,4	1,2	0,6	0,6
TOTAL CONVENIOS:						
Incremento inicial pactado	2,3	1,5	2,0	1,0	0,5	0,6
Cláusula revisión	0,0	0,7	0,3	0,2	0,0	0,0
Subida salarial revisada	2,2	2,2	2,3	1,2	0,5	0,6
% trabajadores con clausula de revisión	59,1	47,1	42,4	26,9	31,8	28,9
CONVENIOS DE NUEVA FIRMA:						
Incremento inicial pactado	1,7	1,2	1,2	0,6	0,4	0,5
Cláusula revisión	0,0	0,4	0,2	0,1	n/d	n/d
Subida salarial revisada	1,7	1,6	1,4	0,7	n/d	n/d

¹ Avance, datos disponibles hasta enero de 2015

Elaboración propia a partir de la Estadística de Convenios Colectivos de Trabajo

TABLA 2 – GANANCIA SALARIAL EN EUROS (ETCL)								
media anual	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Variación % 2013–2008	Variación % 2013–2011
GANANCIA NOMINAL POR HORA EFECTIVA (EUROS CORRIENTES)								
Ambas jornadas	13,3	14,0	14,2	14,5	14,5	14,5	9,1 %	0,3%
Tiempo completo	13,7	14,4	14,7	15,0	15,1	15,2	11,1%	1,0%
Tiempo parcial	9,7	10,1	10,0	10,2	10,1	10,2	5,5%	0,2%
GANANCIA REAL POR HORA EFECTIVA (EUROS CONSTANTES)								
Ambas jornadas	13,3	14,1	14,0	13,8	13,5	13,3	0,2%	–3,4%
Tiempo completo	13,7	14,5	14,5	14,3	14,0	13,9	2,1%	–2,8%
Tiempo parcial	9,7	10,1	9,9	9,7	9,4	9,4	–3,1%	–3,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de la ETCL del INE

TABLA 3 – SALARIO BRUTO MENSUAL DEL EMPLEO PRINCIPAL, ASALARIADOS A TIEMPO COMPLETO										
Euros nominales									Variación % acumulada	
DECIL	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013/2008	2013/2011
Decil 1	575	624	655	629	629	611	588	563	–14,0	–7,8
Decil 2	811	865	900	891	913	883	873	844	–6,2	–4,4
Decil 3	1.007	1.063	1.113	1.120	1.143	1.129	1.123	1.109	–0,4	–1,8
Decil 4	1.145	1.204	1.268	1.290	1.317	1.312	1.323	1.319	4,0	0,6
Decil 5	1.270	1.337	1.412	1.444	1.478	1.484	1.493	1.503	6,4	1,2
Decil 6	1.418	1.492	1.578	1.627	1.668	1.679	1.686	1.704	8,0	1,5
Decil 7	1.629	1.703	1.795	1.871	1.917	1.927	1.944	1.980	10,3	2,8
Decil 8	1.960	2.043	2.144	2.241	2.292	2.292	2.304	2.364	10,3	3,1
Decil 9	2.448	2.571	2.695	2.819	2.842	2.849	2.852	2.917	8,2	2,4
Decil 10	3.574	3.671	4.346	4.370	4.357	4.418	4.515	4.575	5,3	3,5
Media	1.704	1.779	1.930	1.995	2.022	2.047	2.076	2.121	9,9	3,6

Fuente: Gabinete Económico de CCOO a partir de datos de la EPA

TABLA 4 – VARIACIÓN DEL SALARIO MEDIO MENSUAL (EPA)

	2008 / 2013		2011 / 2013	
	NOMINAL	REAL	NOMINAL	REAL
Asalariados a tiempo completo	9,9	1,0	3,6	-0,2
Asalariados a tiempo parcial	1,2	-7,0	-0,0	-3,8
Asalariados indefinidos a tiempo completo	8,3	-0,5	3,6	-0,2
Asalariados indefinidos a tiempo parcial	5,8	-2,8	0,0	-3,7
Asalariados temporales a tiempo completo	4,3	-4,1	0,7	-3,1
Asalariados temporales a tiempo parcial	-5,4	-13,1	-0,6	-4,3
Asalariados publicos a tiempo completo	4,1	-4,3	2,8	-1,1
Asalariados privados a tiempo completo	9,5	0,7	3,8	-0,1
Asalariados públicos a tiempo parcial	-9,2	-16,5	-3,8	-7,4
Asalariados privados a tiempo parcial	2,4	-5,9	1,2	-2,6
Asalariados tiempo completo y menos de 1 año antigüedad	-0,9	-8,9	-2,2	-5,9
Asalariados tiempo completo y entre 5 y 10 años de antigüedad	7,0	-1,6	4,7	0,8
Asalariados tiempo parcial y menos de 1 año antigüedad	-5,4	-13,1	-3,8	-7,4
Asalariados tiempo parcial y entre 5 y 10 años de antigüedad	-1,4	-9,4	0,9	-2,9

Fuente: Elaboración Gabinete Económico de CCOO a partir de datos de la EPA

TABLA 5 – VARIACIÓN DEL SALARIO MEDIO MENSUAL (EPA) POR DECILES

	2008 / 2013		2011 / 2013	
	NOMINAL	REAL	NOMINAL	REAL
Asalariados a tiempo completo decil 1 (el 10% que menos gana)	-14,0	-21,0	-7,8	-11,2
Asalariados a tiempo completo decil 2 (el siguiente 10% que menos gana)	-6,2	-13,8	-4,4	-8,0
Asalariados a tiempo completo decil 3 (el tercer 10% que menos gana)	-0,4	-8,5	-1,8	-5,5
Asalariados a tiempo completo decil 8 (el tercer 10% que más gana)	10,3	1,3	3,1	-0,7
Asalariados a tiempo completo decil 9 (el segundo 10% que más gana)	8,2	-0,6	2,4	-1,5
Asalariados a tiempo completo decil 10 (el 10% que más gana)	5,3	-3,3	3,5	-0,3
Asalariados a tiempo completo	9,9	1,0	3,6	-0,2

Fuente: Elaboración Gabinete Económico de CCOO a partir de datos de la EPA

Glosario de términos

- COEFICIENTE GINI** Mide el grado de desigualdad de una distribución, por ejemplo, de la renta. Toma valor uno cuando la renta se reparte equitativamente entre toda la población objeto del análisis y cien cuando toda la renta la tiene una única persona.
- INGRESO DISPONIBLE EQUIVALENTE DEL HOGAR** El ingreso disponible equivalente es el ingreso total, después de impuestos, del hogar dividido por el número de miembros ponderados en función de su importancia relativa en el consumo del hogar, siguiendo la escala equivalente modificada de la OCDE, que asigna valor uno al primer adulto, 0,5 al segundo y resto de adultos, y 0,3 a los menores de 14 años. Su intención es captar las economías de escala que se generan como resultado del aumento del tamaño del hogar.
- RIESGO DE POBREZA** Se considera que están en riesgo de pobreza las personas cuya renta disponible equivalente está por debajo del umbral o línea de pobreza. La línea de pobreza equivale al 60% de ingreso mediano. El ingreso mediano es aquel que, ordenada la población de menor a mayor nivel de renta, deja a la mitad de la población por encima y a la otra mitad por debajo.
- CARENCIA MATERIAL SEVERA** Los hogares con carencia material severa no disponen de al menos cuatro de los nueve artículos listados a continuación:
- 1) No puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año.
 - 2) No puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días.
 - 3) No puede permitirse mantener la vivienda con una temperatura adecuada.
 - 4) No tiene capacidad para afrontar gastos imprevistos de, al menos, 650 euros sin recurrir a préstamos o ayudas.
 - 5) Ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionado con la vivienda principal (hipoteca o alquiler, recibos de gas, comunidad...) o en compras a plazos en los últimos 12 meses.
 - 6) No puede permitirse disponer de automóvil.
 - 7) No puede permitirse disponer de teléfono.
 - 8) No puede permitirse disponer de televisor.
 - 9) No puede permitirse disponer de lavadora.

EFEECTO COMPOSICIÓN DEL EMPLEO	Es la “distorsión” que supone la variación de la composición del empleo que afecta a la evolución de otras variables laborales, en este caso en concreto, al salario medio. El salario medio puede variar, no porque lo hagan las ganancias de los trabajadores sino porque varíe la composición del empleo y sus ponderaciones, lo que afecta y modifica el salario medio.
DECIL / DECILA	Son los valores de la ganancia que ordenados de menor a mayor, dividen el número de trabajadores en diez partes iguales, tales que, dentro de cada una están incluidos el diez por ciento de los mismos.
MEDIANA	Es el valor de la ganancia que divide al número de trabajadores en dos partes iguales, los que tienen un salario superior y los que tienen un salario inferior
ÍNDICE DE COSTE LABORAL ARMONIZADO (ICLA)	Ofrece datos salariales desestacionalizados por hora de trabajo y sección de actividad. Permite dimensionar el ajuste en el sector público y el privado y ver en qué sectores ha sido más acusada la devaluación salarial para el conjunto de trabajadores de un sector. El ICLA elimina el efecto composición sectorial pero no el efecto composición del resto de variables.
ENCUESTA TRIMESTRAL DE COSTE LABORAL (ETCL)	Ofrece datos desestacionalizados de salario hora y datos no desestacionalizados de salario hora por tipo de jornada y sección de actividad.
LOS SALARIOS MEDIOS DEL EMPLEO PRINCIPAL DE LA ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA (EPA)	Ofrecen información de salario mensual para diversas variables laborales. Además no se limita a ofrecer información sobre datos medios sino que permite analizar los datos por deciles salariales.

DEPÓSITO LEGAL M-13491-2015

Impreso por Coyve

Madrid, Abril 2015

