

EL TRABAJO COMO PIEZA CLAVE DEL PUZLE DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: ALGUNAS REFLEXIONES DESDE LA HISTORIA ECONÓMICA (1939-2016)

Margarita Vilar-Rodríguez
Universidad de A Coruña

Resumen: Partiendo de principios básicos de la teoría económica, el texto utiliza como hilo conductor el comportamiento de los salarios en la economía española desde la Guerra Civil con dos objetivos principales. Primero, constatar que España ha sido históricamente una economía con salarios bajos dentro de Europa Occidental y explicar las raíces y evolución de este proceso. Segundo, el artículo trata de aportar reflexiones sobre algunos elementos clave que tradicionalmente han acompañado (y justificado) la evolución de los salarios en España: productividad, inflación y crear empleo. El enfoque desde la historia económica resulta altamente enriquecedor para entender las raíces profundas del proceso.

Palabras clave: Salario. Productividad. Rentas del trabajo. España. Siglos XX y XXI.

Summary: Based on fundamental principles of economic theory, the text uses as a guiding thread the behaviour of wages in the Spanish economy since the Civil War with two main objectives. First, to verify that Spain has been from a long-term perspective a low-wage economy within Western Europe and to explain the historical roots. Second, the article tries to reflect on some key elements that have traditionally accompanied (and justified) the evolution of wages in Spain: Productivity, inflation and employment. The approach from economic history is highly enriching to understand the deep roots of the process.

Keywords: Wage, Productivity. Labour Income. Spain, XX and XXI Centuries.

Recibido: 31 de octubre de 2016. Aceptado: 6 de marzo de 2017.

Fundamentos teóricos y objetivos

Este trabajo parte de tres ideas básicas sostenidas en la teoría económica. Primera, un sistema de mercado se basa en una especie de juego en el que, teniendo en cuenta la existencia de intereses contrapuestos entre compradores y vendedores, se determina la cantidad y precio de los productos negociados. En dicha negociación influyen numerosos elementos como el poder de mercado de cada parte, las barreras de entrada, la regulación, etcétera. En consecuencia, los precios resultantes recogen las condiciones en base a las que se han negociado y el mercado de trabajo no es una excepción. Segunda, los precios de los bienes y servicios representan los ingresos de las empresas y los gastos de las familias; mientras que los salarios representan los ingresos de la inmensa mayoría de las familias y una partida del gasto de las empresas. Esto significa que el comportamiento de precios y salarios determina en buena medida las condiciones de producción (*qué producir* y *cómo producir*), consumo y distribución de la renta. Dentro de este esquema no podemos olvidar el papel de los gobiernos que han de proporcionar el arbitraje necesario para corregir, con los instrumentos a su disposición, los posibles fallos de mercado y externalidades. Todas estas decisiones resultan claves en la configuración final del modelo económico y social de un país.

Hoy en día proliferan noticias e informes que nos presionan en dos direcciones. De un lado, ponen sobre la mesa la necesidad de bajar (más) los salarios y flexibilizar (más) el mercado laboral en aras de crear más empleo y ser más competitivos. Esto significa *per se* abaratar el precio del factor productivo trabajo. Según la teoría económica, en un contexto de corto plazo (aquél para el que el factor capital es fijo) esto se traduciría en una inmediata caída de la productividad del trabajo; y, en el largo plazo (donde puede cambiar la dotación de factores y sus precios), tenderán a igualarse las productividades y los costes marginales de los distintos factores. En este segundo escenario, un abaratamiento relativo del factor trabajo supone que se utilizará de manera más intensiva y su productividad caerá¹. De otro lado, los informes ofrecen datos inquietantes sobre el aumento de la desigualdad y la pobreza. En conjunto, precarizar el trabajo y aumentar la pobreza (y la desigualdad) conduce a la construcción de un modelo de sociedad (poco cohesionada) *low cost*.

¹ A este respecto resultan muy interesantes las reflexiones en torno a la complejidad de medir e interpretar qué es la productividad del trabajo de SALTER, W. E. G.: *Productividad y cambio técnico*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1986, p. 25.

Es evidente que un tratado completo de todos estos aspectos escaparía a los objetivos de cualquier artículo, más con un periodo de estudio tan amplio, por lo que resulta imprescindible acotar. El texto utiliza como hilo conductor el comportamiento de los salarios en la economía española desde la Guerra Civil con dos objetivos básicos². Primero, constatar que España ha sido históricamente una economía con salarios bajos dentro de Europa Occidental, donde la capacidad de negociación de cada parte y el papel del Estado ha tenido mucho que ver. Segundo, analizar cómo se ha configurado un modelo productivo especializado en sectores intensivos en trabajo y de bajo valor añadido, un proceso muy relacionado con la disponibilidad y precio relativo de este factor. La perspectiva histórica resulta altamente enriquecedora para entender las raíces profundas del proceso. En cada etapa analizada el artículo trata de aportar reflexiones sobre los tres elementos que tradicionalmente han acompañado (y justificado) la evolución de los salarios en España: productividad, inflación y creación de empleo.

Un punto de partida: el papel estratégico del trabajo en la posguerra, 1939-1956

Con el estallido y desenlace de la Guerra Civil (1936-1939) España comenzó su particular travesía por el desierto, al margen de los países más ricos de Europa³. Al contrario de lo sucedido con la Segunda Guerra Mundial, la contienda española no supuso una reactivación de la economía tras la crisis de los años treinta. La economía española tampoco se benefició de la ayuda financiera generada por el Plan Marshall, al no haber participado en el conflicto y mantener una posición ideológica y estratégica cercana a las potencias del Eje. Además, España quedó fuera de la reconstrucción europea basada en dos pilares: en el interior de los países, la armonización de los intereses de clase, el fortalecimiento de la clase media y el desarrollo del estado de bienestar; en el marco internacional, la integración comercial e institucional entre los países del bloque capitalista. Si partimos de este contexto, el modelo de férreo control sobre precios y producción de inputs y bienes en un marco de ostracismo por parte de la comunidad internacional constituyó la única salida para una dictadura que pretendía mantenerse en el poder tras una costosa guerra civil y sin contar con ayuda financiera del exterior (necesaria para, aún en el caso de desearlo, optar por una economía de

² Para el caso de España, este enfoque histórico se encuentra con limitaciones estadísticas (véase Anexo).

³ Para esta parte, véanse los excelentes trabajos de BARCIELA, Carlos: “Guerra Civil y primer franquismo (1936-1959)”, en F. COMIN, M. HERNÁNDEZ y E. LLOPIS (eds.): *Historia económica de España, siglos X-XX*. Barcelona, Crítica, 2003, pp. 331-368 y CATALÁN, Jordi: “Orígenes de la gran depresión del siglo XXI: Un enfoque de historia Industrial”, *Revista de Economía Crítica*. 2012, n°13, pp. 84-90.

mercado)⁴. Dentro de esta estrategia, el trabajo se convirtió en el factor productivo clave por ser barato y abundante y por compensar, en parte, las carencias de otros recursos dentro del país. Ante la falta de ayuda financiera exterior, y bajo un dirigismo e intervencionismo estatal exacerbado, el modelo intensivo en trabajo derivó en una larga posguerra marcada por la escasez, la carestía y duras condiciones de vida. Como resultado, el PIB per cápita real no volvió a superar definitivamente el nivel máximo prebélico hasta 1954 (quince años de recuperación, el triple de la media de los países que participaron en la II Guerra mundial)⁵.

La dictadura construyó en la posguerra civil española un complicado andamiaje legislativo para regular la economía y producir en las penosas circunstancias generadas con el fin último de mantenerse en el poder⁶. La escasez de hulla y petróleo en un marco autárquico disparó la demanda de electricidad, cuyas tarifas se habían abaratado por decreto. La insuficiente potencia instalada para cubrir la creciente demanda obligó a cortes periódicos en el suministro, lo que condicionó los horarios de producción. A su vez, el control de la distribución y la congelación de precios en bienes básicos condujo al abandono de algunas producciones y el impulso del estraperlo, lo que se traducían en una mayor escasez en el mercado oficial y en mayor disponibilidad de productos, pero a precios muy elevados, en el mercado negro. Todo esto debilitó aún más los ajustados presupuestos familiares. La necesidad de generar actividad en un marco de recursos escasos impulsó la creación de un sector empresarial público comandado por el INI, que sirvió también para fomentar sectores considerados estratégicos por la dictadura (sobre todo militares, como fábricas de armas o construcción naval). El sector público empresarial fue un arma de doble filo. De un lado, actuó como motor de arranque de la actividad industrial y generó negocios y puestos de trabajo (al tratarse de empresas gigantes intensivas en trabajo); pero, por otro, absorbió y provocó una deficiente asignación de los escasos recursos disponibles en el país (por ejemplo, cuotas de importación o energía) al competir en situación privilegiada frente

⁴ A finales de la Segunda Guerra mundial la autarquía ya estaba superada como filosofía económica, según la tesis de CAVALLIERI, Elena: *España y el FMI: la integración de la economía española en el sistema monetario internacional, 1943-1959*. Madrid, Estudios de Historia Económica del Servicio de Publicaciones del Banco de España, nº65, 2014. Sin embargo, factores externos e internos, impidieron efectuar un proceso de estabilización similar al de finales de los años cincuenta.

⁵ Como ha analizado CATALAN, Jordi: *La economía española y la Segunda Guerra Mundial*. Barcelona, Ariel, 1995.

⁶ Para este periodo, considerado como la mayor depresión contemporánea de la economía española, véanse los capítulos recogidos en COMÍN, Francisco y HERNÁNDEZ, Mauro (eds.): *Crisis económicas en España 1300-2012. Lecciones de la Historia*. Madrid, Alianza Editorial, 2013.

al sector privado. Además, su actividad fue financiada en su mayor parte con deuda pública pignorable, que estuvo en la base de la espiral inflacionaria de la posguerra. La tasa de inflación media en los años cuarenta fue superior al 11 por ciento, aunque los mayores aumentos se concentraron entre 1944 y 1947⁷.

Las restricciones a la importación de capital, la obsolescencia tecnológica y el abaratamiento relativo del factor trabajo condujeron a la sustitución de maquinaria por mano de obra⁸. La dictadura intervino salarios y anuló derechos fundamentales como la manifestación, la huelga o la asociación. Estas reglas de juego permitieron disponer de trabajadores baratos, sometida a duras condiciones laborales y privados de canales de protesta y reivindicación. Dentro de un marco represivo, se le exigió al trabajador obediencia, lealtad y subordinación⁹, mientras que el empresario vestido con traje paternalista disfrutó de una amplia capacidad de maniobra dentro de la empresa, tal y como se dirime de la amplia discrecionalidad para aplicar la normativa laboral estatal o realizar despidos. Por ejemplo, la ley de 1944 impulsó los contratos fijos frente a los eventuales, lo que presuponía una mayor estabilidad en el empleo, pero dejó al empresario margen de maniobra para realizar despidos por alguna de las *causas justas* [sic] que la propia ley ofrecía¹⁰. Por tanto, no se puede hablar de mercado laboral rígido durante este periodo. Ahora bien, la necesidad de cualificar al trabajador dentro de la empresa, las dificultades para sustituir algunos segmentos de mano de obra cualificada en un periodo de represión y exilio y el afán de controlar a la población en general y a la plantilla en particular pudieron introducir algunas rigideces a la movilidad laboral¹¹.

La regulación del mercado laboral dotó de un poder extremadamente asimétrico a empresarios y trabajadores y permitió conseguir tres objetivos: producir, aunque de manera limitada e ineficiente; mantener rentabilidades empresariales relativamente altas, gracias en

⁷ MARTÍNEZ, Elena: “Papel mojado. Crisis inflacionarias”, en COMÍN, F. y HERNÁNDEZ, M. (eds.): *Crisis Económicas en España 1300-2012...*, pp. 203-226.

⁸ VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo. Mercado de trabajo y crecimiento económico en España durante el franquismo*. Santiago de Compostela, Fundación 10 marzo, 2009.

⁹ Véase la Ley de Contrato de trabajo de 1944 (*BOE* 24/02/1944).

¹⁰ Ley de 26 de enero de 1944, capítulo VII, artículo 77 (*BOE* 24/02/1944).

¹¹ Durante la posguerra se conmutaron penas y se utilizó trabajo forzado como forma de represión y por las necesidades de mano de obra cualificada. Véanse BABIANO, José: *Paternalismo industrial y disciplina fabril en España (1938-1958)*. Madrid, CES, 1998, p. 29 y VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*, p. 329.

gran parte a los bajos costes laborales; y lograr el pleno (sub)empleo, pues las condiciones laborales y salariales fueron penosas. En este último aspecto resultó fundamental también la expulsión de las mujeres del mercado de trabajo formal, lo que perpetuó el modelo burgués de hombre ganador de pan y mujer ama de casa, con el apoyo de la iglesia católica, que encajaba a la perfección en la ideología fascista¹². Sin embargo, sostuvo una doble moral, pues la mujer siguió presente en sectores feminizados, donde interesaba su contratación por precio, experiencia, cualificación no formal (y no retribuida) o por flexibilidad, como la conserva, el textil o el tabaco, y también en la economía sumergida para contribuir a la supervivencia familiar; pero esto último no quedó reflejado en las estadísticas oficiales.

En este contexto, los salarios reales intervenidos, recibidos por término medio por un trabajador industrial en su jornada ordinaria se desplomaron en la posguerra en un marco de elevada inflación (Gráfico 1). El miedo y la necesidad nos permiten entender la *aceptación* social del sistema de remuneración dictatorial en una España de hambre, cartillas de racionamiento (hasta 1953) y duras condiciones de trabajo y de vida. La tónica general fue el pluriempleo, las horas extraordinarias y la contribución del resto de miembros de la familia (mujeres e hijos), sobre todo en la economía sumergida¹³. No obstante, y ante la falta de otros mecanismos compensatorios, los empresarios empezaron a completar los raquíticos salarios *oficiales* con pluses de carestía de vida, complementos y subsidios varios (en dinero y en especie)¹⁴. Estos complementos flexibles y voluntarios (ajenos por lo general a la cualificación y la destreza de los trabajadores) dejaron a los asalariados a merced de la discrecionalidad de los empresarios en un marco sin vías reales de reclamación. Por tanto, en la práctica funcionó un mecanismo dotado de cierta flexibilidad salarial desvinculado de la productividad que encajaba muy bien en el esquema general de control y planificación de recursos de la dictadura en estos años.

Desde principios de los años cincuenta el modelo descrito comenzó a agotarse¹⁵. Dentro del país, la escasez de suministros básicos, la débil demanda interna, el desequilibrio presupuestario y comercial, la falta de divisas o la inflación galopante, entre otros factores,

¹² Para esta parte BORDERÍAS, Cristina, CARRASCO, Cristina y ALEMANY, Carme (Comp.): *Las mujeres y el trabajo: rupturas conceptuales*. Barcelona, Icaria, 1994.

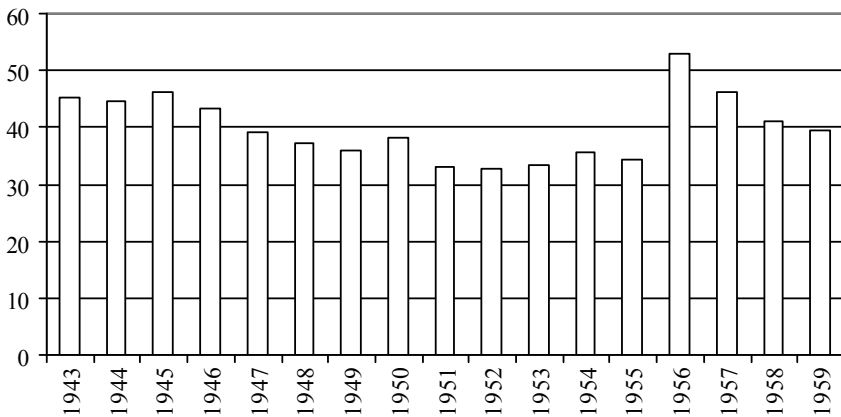
¹³ Para esta parte, BABIANO MORA, J.: *Emigrantes, cronómetros y huelgas. Un estudio sobre el trabajo y los trabajadores durante el franquismo (Madrid, 1951-1977)*. Madrid: Siglo XXI 1995; BABIANO, José: *Paternalismo industrial...* y VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*

¹⁴ VILAR, Margarita: “La ruptura posbélica a través del comportamiento de los salarios industriales: nueva evidencia cuantitativa (1908-1963)”, *Revista de Historia Industrial*. 2004, nº 25, pp. 81-126.

¹⁵ BARCIELA, Carlos Barciela: “Guerra Civil y primer franquismo (1936-1959)”. *Historia económica de España, siglos X-XX*. Barcelona, Crítica, 2003.

obstaculizaban de manera grave el funcionamiento de la economía. Fuera, la dictadura comenzaba a restablecer relaciones diplomáticas, a la vez que se abría la puerta a la ayuda financiera. El fin del Plan Marshall, el estallido de la guerra de Corea y el clima de guerra fría aumentaron el valor estratégico de la península Ibérica; esto se tradujo en una mayor condescendencia hacia el régimen franquista por parte de las democracias occidentales¹⁶. Dentro de este contexto, se firmaron los Pactos de Madrid y comenzaron los primeros contactos con el FMI. La ayuda fue limitada en cuantía, pero esencial dadas las necesidades de la economía española. La mayor apertura exterior y un intervencionismo económico más suave tuvieron efectos inmediatos, pues permitieron comenzar a regularizar el suministro de bienes esenciales, volver a producir con cierta normalidad y aumentar las exportaciones. Aun así, la situación de la economía española estaba lejos de ser positiva.

Gráfico 1. Aproximación al salario real masculino en la industria española (jun 1936=100)



Fuente: Sobre el origen y elaboración de esta serie pueden consultarse VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*, y VILAR, Margarita: “La ruptura posbélica...”.

Mientras tanto, el ministro de trabajo, el falangista Girón, decretó varias subidas salariales como respuesta *para ganar la calle* ante las crecientes protestas laborales y disturbios estudiantiles. Estas subidas pronto quedaron anuladas en términos reales por la violenta espiral inflacionaria. El deterioro de los salarios oficiales continuó hasta la década de los sesenta y actuó como arma de doble filo: por una parte, el precio del trabajo permaneció muy bajo, con lo que las empresas lograron obtener elevada

¹⁶ CAVALIERI, Elena: *España y el FMI...*, p. 67.

rentabilidad a bajo coste; pero por otra, la capacidad de demanda interna permaneció muy débil, lo que ralentizó el consumo¹⁷. En este contexto, los pluses y complementos fuera del salario base adquirieron mayor peso y complejidad. En conjunto, el funcionamiento del mercado de trabajo apenas cambió; se mantuvo el poder casi absoluto de las empresas en el mercado laboral y la falta de derechos y libertades para los trabajadores¹⁸. Durante estos años la distribución de la renta continuó repartida de manera muy desigual¹⁹. De hecho, mientras el PIB recuperó sus niveles prebélicos en 1954, los salarios reales permanecían lejos de esta recuperación (Gráfico 1). En noviembre de 1956 el ministro Martín Artajo enviaba una nota a Washington donde solicitaba ayuda adicional urgente para afrontar una situación económica calificada como *extremely grave*²⁰. En pocos meses comenzaría a diseñarse un plan de estabilización desde Washington que se canalizó a través de los organismos internacionales, fundamentalmente el FMI.

El encaje del factor trabajo tras el Plan de Estabilización, 1957-1975

El Plan de Estabilización perseguía tres objetivos básicos: evitar el colapso de la economía española y sus implicaciones sobre los intereses de Estados Unidos en España; superar la etapa de dependencia directa de Washington dibujada en los Pactos de Madrid y delegar la carga de la estabilización hacia los organismos internacionales, así como abrir puertas a las oportunidades de inversión de los capitales privados estadounidenses²¹. En esencia, el plan supuso la aceptación por parte de la dictadura de la economía de mercado del bloque capitalista occidental. Detrás de este giro podemos destacar tres factores: el agotamiento del modelo anterior que había conducido a España al borde de la suspensión de pagos exteriores y a graves desequilibrios macroeconómicos en el interior de su economía; el acercamiento diplomático entre la dictadura y el bloque occidental durante los años cincuenta en un contexto de integración europea (Tratado de Roma, 1957), expansión económica capitalista y guerra fría; y,

¹⁷ VILAR, Margarita: “El consumo de las familias en España desde una perspectiva histórica (1939-2014)”. Trabajo inédito, 2016.

¹⁸ VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*

¹⁹ VILAR, Margarita: “La distribución funcional de la renta en España entre 1914 y 1959: una propuesta de análisis”, *Investigaciones de Historia Económica*. 2006, nº6, pp. 105-136.

²⁰ CAVALIERI, Elena: *España y el FMI.*, p. 101.

²¹ *Ibidem*, p. 111. Analiza estos aspectos a través de los telegramas intercambiados por los gobiernos español y estadounidense durante estos años.

por último, la presión de los grandes empresarios y el cambio de gobierno (que apartó del poder a los ministros falangistas).

El plan fue pergeñado por un equipo de expertos españoles y representantes del FMI y la OECE y puso a disposición de España una ayuda financiera superior a 500 millones de dólares²². El objetivo declarado era doble: solucionar los desequilibrios más graves y sustituir la intervención por el mercado. A diferencia de 1939 o 1945 ahora sí era posible por los intereses geopolíticos del bloque capitalista en la guerra fría en un contexto de crecimiento económico sin precedentes, circunstancias que dieron acceso a España a la ayuda exterior. Tampoco podemos olvidar las presiones empresariales internas ni los intereses de las multinacionales que veían en España una mano de obra barata y *disciplinada*²³. Además, el plan no exigió el fin de la dictadura, ni la introducción de mecanismos correctores de los fallos de mercado, ni siquiera hubo exigencias relacionadas con los derechos civiles o laborales.

A partir de 1961 y hasta principios de los años setenta, la economía española registró un crecimiento sostenido de la producción y de la productividad del trabajo (tanto por ocupado como por hora trabajada), alimentado por un enorme avance en términos de capitalización²⁴. El stock de capital productivo por empleo pasó de 15,2 miles de euros en 1970 a 25,9 en 1975²⁵. Hay que tener en cuenta que había un amplio margen de crecimiento para estas variables, puesto que el nivel de partida era muy bajo y el atraso acumulado muy elevado²⁶. Las divisas del turismo, las remesas de los emigrantes y la inversión directa extranjera a largo plazo contribuyeron a financiar el proceso de reno-

²² CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier: *Historia económica de la España Contemporánea*. Barcelona, Crítica, 2004, p. 327.

²³ Parece claro que los empresarios y *managers* americanos actuaron en connivencia con la red de intereses del franquismo; véase SÁNCHEZ RECIO, Glicerio y TASCÓN, Julio: “La política y los empresarios en los años 60. La inversión extranjera norteamericana”, *Historia y política: Ideas, procesos y movimientos sociales*. 2001, nº 9, pp. 123-157.

²⁴ En 1946 ya se había puesto en marcha (con escaso éxito) el Instituto de Racionalización del Trabajo para mejorar los procesos de producción y los rendimientos. Tuvo más éxito la Comisión Nacional de Productividad Industrial (1952), que contribuyó a aplicar la organización científica del trabajo en la industria española durante los años sesenta (VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*, p. 333). Ahora bien, en el sistema productivo español se introdujo un paradigma fordista *adaptado* como ha explicado BABIANO MORA, J.: *Emigrantes, cronómetros y huelgas...*

²⁵ Datos obtenidos de Banco de España, véase http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/si_1_4.pdf, cuadro 1.4, apartado 1.

²⁶ VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*

vación tecnológica. Sin embargo, el elevado ritmo de crecimiento contrastó con la escasa capacidad de la economía española para generar empleo, más viniendo de un modelo muy intensivo en trabajo. Mientras el PIB creció a una tasa media anual superior al 7 por ciento entre 1960 y 1975, el empleo creció al 0,6 por ciento en el mismo periodo y la población aumentó a un ritmo medio del 1,2 por ciento en un marco de mecanización del campo y éxodo rural, aumento de la tasa de asalarización y sustitución de trabajo por las nuevas tecnologías ahora disponibles en el país²⁷. De este modo, el número de ocupados creció apenas en un millón de personas entre 1960 (11,8) y 1975 (12,8). Mientras que el proceso de desagrarización fomentó un mayor crecimiento del número de asalariados desde 6,6 millones en 1960 a casi 9 millones en 1975²⁸.

¿Cómo se adaptó un mercado de trabajo todavía muy regulado a las nuevas necesidades del desarrollismo español en los años sesenta? A través de un precario equilibrio, favorecido por el contexto internacional de crecimiento económico y la vigencia de las relaciones laborales de la etapa anterior²⁹. Es decir, la apertura de la economía al mercado dentro de una dictadura derivó en un mercado de trabajo desequilibrado donde todo el poder de decisión y actuación continuó en manos de los empresarios, mientras la oferta de trabajo quedó a merced de las circunstancias, desposeída de canales de protección o reivindicación. Esta situación permitió a los empresarios seguir disfrutando de mano de obra barata y sumisa, mientras se multiplicaban las oportunidades de negocio en el desarrollismo.

La Ley de 24 de abril de 1958 sobre convenios colectivos sindicales caminó en esta dirección, pues abrió las puertas a una negociación colectiva tutelada y descafeinada dentro del sindicato vertical³⁰. En consecuencia, permaneció vigente una capacidad de presión muy sesgada a favor de la patronal, dentro de un marco legal donde los partidos políticos, los sindicatos libres y la huelga seguían prohibidos. Además, el Ministerio de Trabajo conservó y ejecutó su capacidad sancionadora a través de las nor-

²⁷ Datos obtenidos de los capítulos correspondientes de CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier (ed.): *Estadísticas Históricas de España. Siglos XIX y XX*. Madrid, Fundación BBVA, 2005.

²⁸ Datos de MALUQUER, Jordi y LLOCH, Montserrat (2005): “Trabajo y relaciones laborales”, en CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier (ed.): *Estadísticas Históricas de España...*, vol. III, pp. 1155-1246.

²⁹ Sin libertades, ni derechos sociales ni laborales básicos y sin un sistema fiscal con capacidad de financiación no es posible hablar en la España de Franco de un estado de bienestar al estilo de otros países de Europa occidental.

³⁰ Sobre estos aspectos, SERRANO, Ángel y MALO DE MOLINA, José Luis: *Salarios y Mercado de Trabajo en España*. Madrid, H. Blume, 1979, pp. 153-157; VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*

mas de obligado cumplimiento que le permitían imponer su criterio en la negociación colectiva. Su mano de hierro se hizo visible en noviembre de 1967, unos meses después de las elecciones sindicales de 1966, donde se había registrado una fuerte participación obrera y la victoria de miembros infiltrados de organizaciones sindicales clandestinas. Como repuesta el gobierno interrumpió el proceso negociador durante un tiempo y congeló los salarios en un marco de inflación descontrolada y creciente conflictividad social³¹. En paralelo, se introdujeron algunos cambios legales en la regulación del despido como la carta de despido y la distinción del despido improcedente y nulo³². Pero la normativa concedió margen de maniobra al empresariado a través de la cláusula de *incidente de no readmisión*, que introducía la posibilidad de no readmitir a un trabajador cuyo despido fuese calificado como nulo a cambio de una indemnización estipulada. Esto significó jurídicamente en la práctica la entrada en vigor del despido libre costoso con dos ventajas para los empresarios. De un lado, la simplicidad burocrática de esta fórmula –sin necesidad de expediente previo ni autorización administrativa– frente al despido económico. De otro, el acto de conciliación para fijar la indemnización se establecía dentro del sindicato vertical, donde los empresarios mantenían cierto control³³.

No obstante, el nuevo marco económico forzó a la introducción de elementos que inyectarán dosis de flexibilidad en el sistema salarial y estimularán la demanda interna. De este modo, se extendieron los componentes variables de los costes laborales (pluses, prestaciones, complementos), unas partidas que ya venían aplicándose desde la inmediata posguerra y que llegaron a alcanzar durante estos años porcentajes considerables³⁴. Los empresarios optaron por esta fórmula por tres factores fundamentales. Primero, muchas de las partidas quedaban al margen del control del Estado, no repercutían sobre las cuotas empresariales a la Seguridad Social y podían manejarse con un elevado grado de discrecionalidad. Segundo, se extendió el recurso a las horas extraordinarias, con la ventaja de una regulación legal bastante liberal que

³¹ SOTO CARMONA, Álvaro: “Huelgas en el franquismo, causas laborales - consecuencias políticas”, *Historia Social*. 1998, nº 30, pp. 39-61.

³² Para este párrafo, véase MALO, Miguel A.: “La evolución institucional del despido en España: una interpretación en términos de un accidente histórico”, *Revista de Historia Económica*. 2005, vol. XXIII (1), pp. 83-115.

³³ Para los casos de despidos colectivos por causas económicas, suspensión de actividad o el genérico *fuera mayor* los empresarios contaban con la opción del *expediente de crisis*, vigente en la regulación española desde el Decreto de 26 de enero de 1944 (*BOE* 24/02/1944, pp. 1627 a 1634). Este decreto fue modificado por Decreto de 2 de noviembre 3090/1972 (*BOE* 15/11/1972, pp. 20331 a 20335), que estableció normas más claras para los despidos.

³⁴ Sobre los complementos en la posguerra VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...*, pp. 200-201.

permitía también su uso discrecional por parte del empresariado. Tanto los complementos salariales como las horas extraordinarias representaban estrategias flexibles porque podían ser suprimidas sin trámites burocráticos ni costes cuando la coyuntura económica lo requiriese³⁵. La EPA revela que, al menos el 16,4 por ciento de los activos españoles en 1965, trabajaba más de sesenta horas semanales y, en ese mismo año, el INE a través de sus *Encuestas de Salarios* estima una media de 4,6 horas extraordinarias sobre la jornada laboral. Tercero, los empresarios realizaron también un uso viciado del despido disciplinario durante las primeras décadas de la dictadura y de los despidos libres costosos y *expedientes de crisis* desde los años sesenta, estrategias que les permitían flexibilizar el ajuste de plantillas a bajo coste y frenar la presión obrera. Solo entre 1964 y 1968, se abrieron una media de 2.700 expedientes anuales de crisis que afectaron a casi doscientos mil trabajadores³⁶.

Dentro de este contexto, los salarios por hora en términos reales se duplicaron en el periodo comprendido entre 1964 y 1975 (Gráfico 2). Los precarios datos salariales disponibles procedentes de la *Encuesta de Salarios* elaborada por el INE desde el año 1963 revelan que el crecimiento de salarios reales resultó modesto desde tres puntos de vista: la pérdida de poder adquisitivo acumulada en las décadas anteriores, la evolución de la productividad por hora trabajada y la caída de la participación de la masa salarial en la renta nacional (1966: 51,3 por ciento y 1972: 50,1 por ciento); en un periodo donde ya comentamos que el número de asalariados aumentó en más de dos millones de personas y se produjeron grandes beneficios derivados del desarrollismo³⁷.

Dos piezas claves taparon las limitaciones del desarrollismo español para crear empleo y acabaron de cuadrar el frágil equilibrio del mercado de trabajo bajo la dictadura. De un lado, la válvula de escape emigratoria que actuó de colchón amortiguador de las tensiones sociales internas, al absorber el empleo sobrante³⁸. Cerca de dos mi-

³⁵ Siguiendo los argumentos de SERRANO, Ángel y MALO DE MOLINA, José Luis: *Salarios...*, p. 146.

³⁶ Como recoge MARAVALL, Jose M.: *Trabajo y conflicto social*. Madrid, Edicusa, 1967.

³⁷ Las cifras proceden del INE: *La Renta Nacional en 1973 y su distribución*. Madrid, 1974. Reflejan la participación de los salarios en la renta nacional sin las cuotas de la seguridad social. Otros trabajos ofrecen estimaciones alternativas de esta ratio entre 1960 y 1976, obteniendo idénticas conclusiones (véase MOLINERO, Carme e YSÀS, Pere: *Productores disciplinados y minorías subversivas. Clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista*. Madrid, Siglo XXI, 1998, p. 98).

³⁸ Véase el debate abierto sobre el papel de las transferencias de los emigrantes en la economía española durante estos años en los trabajos contenidos en BABIANO, Jose y FERNÁNDEZ ASPERILLA, Ana: *La patria en la maleta Historia Social de la emigración española a Europa*. Madrid, Centro de Documentación de las Migraciones, GPS, Fundación 1º Mayo, 2010.

llones de españoles (3,5 si incluimos a temporeros) salieron a trabajar oficialmente a los mercados europeos durante estos años. Los diferenciales salariales y el tipo de cambio de la peseta actuaron como principales factores de atracción y expulsión de la emigración española hacia Europa. Una de las escasas referencias disponibles señala que en 1966 un oficial fresador cobraba un salario/hora de 35,10 ptas. en España; alrededor de 66 ptas. en Alemania y Francia y podía alcanzar 91 ptas. en Suiza³⁹. Este ejemplo pone en evidencia que España era un país de salarios bajos en el marco de Europa Occidental durante los años sesenta. De otro lado, tampoco podemos olvidar las tasas más bajas de actividad femenina (al menos las oficiales) en España respecto a la media europea, a pesar de que en estos años aumentaron (desde el 20,1 por ciento en 1960 hasta el 28 por ciento en 1976, según el INE). Bajo estas condiciones se alcanzó una situación cercana al pleno empleo (pero no de calidad ni bien remunerado), que desempeñó un papel fundamental en la estrategia política de la dictadura como garante del orden y la paz social en el interior del país.

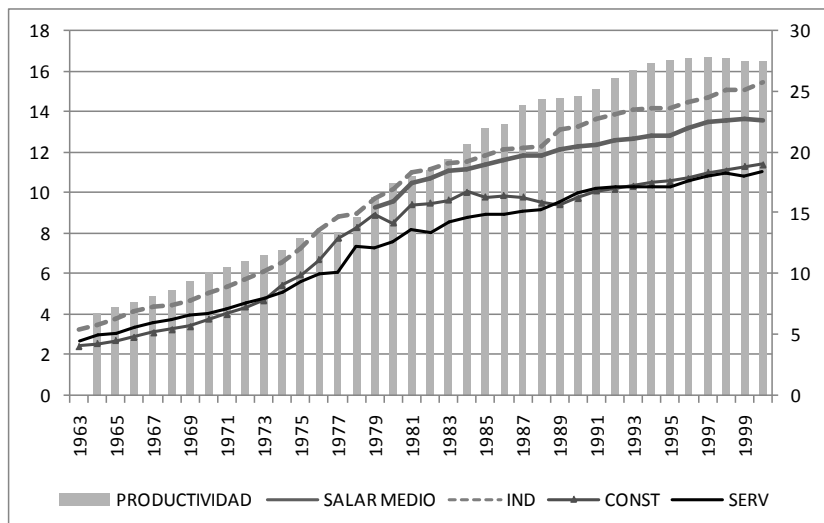
En conjunto, la economía de mercado no llegó a alcanzar plena vigencia en España durante la conocida como etapa desarrollista por las limitaciones propias de un régimen dictatorial. Los mercados laboral y financiero continuaron cautivos, sin liberalizar y sin correctores de fallos de mercado. El sector empresarial público agrupado en el INI, aunque no emprendió proyectos nuevos desde 1960, asumió un papel subsidiario absorbiendo iniciativas poco rentables o empresas en pérdidas financiadas preferentemente por la banca pública⁴⁰. Por su parte, los planes de desarrollo (1964-1967, 1968-1971 y 1972-1975) dotados de un gran volumen de fondos públicos (y no obligatorios para los agentes privados) representaron durante esta época una fórmula de intervencionismo renovado. Bajo este esquema, el desarrollismo español favoreció sobre todo a dos ámbitos cercanos a la cúpula de la dictadura a través de una compleja red clientelar: gran empresa y gran banca privada. Las tasas de rentabilidad de la empresa española en estos años rozaron el 10 por ciento y los beneficios empresariales en términos reales se dispararon⁴¹. En este resultado, no cabe duda que el papel estratégico de la mano de obra barata y *controlada* resultó determinante.

³⁹ Tomado de VILAR, Margarita (2009b): “El mercado de trabajo como estrategia política del régimen franquista (1936-1975)”, en DE LA TORRE, J. y SANZ, G. (eds.): *Migraciones y coyuntura económica del Franquismo a la Democracia*. Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza, 2009, pp. 153-176.

⁴⁰ SCHWARTZ, Pedro y GONZÁLEZ, Manuel J.: *Una historia del Instituto Nacional de Industria (1941-1976)*. Madrid, Tecnos, 1978.

⁴¹ CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier: *Historia económica de la España Contemporánea...*, p. 315.

Gráfico 2. Salarios medios en la industria y los servicios y productividad por hora trabajada (euros de 2010).



Nota: Los salarios (eje izquierdo) miden la retribución media por hora trabajada en euros de 2010.

Fuente: Los salarios proceden de la *Encuesta de Salarios*. La serie utilizada presenta mejores condiciones que cualquiera de las alternativas que existen para este período, a pesar de sus deficiencias, según MALUQUER, Jordi y LLONCH, Montserrat (2005): “Trabajo y relaciones laborales”, p. 1206. Un análisis crítico de esta serie se puede encontrar en BAIGES, Josep, MOLINAS, César y SEBASTIAN, Sebastián: *La Economía española, 1964-1985. Datos, Fuentes y Análisis*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1987, p. 73. Para deflactar la serie de ganancias medias se utilizó el deflactor implícito del VAB (euros de 2010). Esta serie y la productividad por hora trabajada en euros de 2010 (eje derecho) procede de FEDEA (véase Anexo).

La democratización del mercado de trabajo en tiempos de crisis, 1976-1985

La etapa desarrollista ya comenzó a mostrar síntomas de agotamiento desde 1972. La crisis económica resultó especialmente virulenta en España entre los años 1975-1982. El impacto se produjo sobre todo en la industria, cuya producción per cápita permaneció estancada entre 1978 y 1984. Según el INE, la economía española registró durante siete años consecutivos un menor crecimiento en comparación con la CEE y la OCDE (aumento medio anual del PIB a precios constantes: 1961-1974: 7,2 por ciento y 1976-1982: 1,4 por ciento), mientras la inflación se aceleraba (1970: 5,1 por ciento; 1975: 24,5

por ciento y 1982: 15,2 por ciento). Esta situación no resultó ajena a la crisis económica de los países capitalistas en los primeros años setenta que afectó a España en dos fases. Primero, se frenaron los flujos de inversiones que, junto con las divisas de turistas y las remesas de emigrantes, habían desempeñado un papel clave en la financiación del desarrollismo español. Los problemas para reequilibrar internamente la balanza de pagos aumentaron a principios de los años setenta con la subida de los precios del petróleo. Más tarde, la dictadura, agobiada por la falta de fondos, necesitaba abrir nuevas vías de financiación exterior. Con este fin, varios decretos dieron mayores facilidades a la penetración progresiva de capital extranjero en condiciones muy favorables⁴².

Mientras tanto, tras la muerte de Franco en 1975, asistimos en España a un frenesí de cambios legislativos. Los aclamados Pactos de la Moncloa (1977), firmados con el consenso de fuerzas políticas, empresariales y sindicales, liberalizaron el mercado financiero, reformaron el modelo fiscal y caminaron hacia la democratización del mercado de trabajo. Dentro de estos acuerdos, el Estado dejó de asumir también parte del encarecimiento petrolífero, una política que había desequilibrado las cuentas públicas, así como de indexar los salarios a la inflación pasada, lo que había retroalimentado la subida de precios. En consecuencia, en los últimos años setenta los empresarios tuvieron que afrontar el encarecimiento de la energía, el trabajo y el capital en un marco de crisis, creciente liberalización y aprobación de derechos sociales y laborales. Durante estos años la productividad por hora creció en un marco de caída del número de las horas trabajadas y de la tasa de empleo (Gráficos 2 y 3).

En paralelo, la necesidad de legitimar la democracia se tradujo en una prolija sucesión de cambios legislativos en el ámbito laboral. El 28 de septiembre de 1976 se firmaron el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales; el Decreto Ley 31/1977 *extinguió la sindicación obligatoria*, que terminó con el sindicato vertical; la ley de Reforma Política de 4 de enero de 1977 consideró derogado el Fuero del Trabajo, otro de los pilares de la regulación laboral franquista; la Ley 9/77 de 1 abril ratificó *los convenios de la OIT* sobre libertad sindical y protección del derecho de sindicación. Finalmente, los sindicatos quedaron legalizados el 28 de abril de 1977, mientras que los empresarios se organizaron formalmente el 28 de junio de 1977, cuando se constituyó la CEOE. La Constitución (1978) y el Estatuto de Trabajadores (1980) acabaron de completar el nuevo traje democrático de las relaciones laborales.

⁴² Por ejemplo, Decreto 3021/1974 de 31 de octubre, y su reglamento Decreto 3022/1974 y Decreto 3023/1974 de 31 de octubre.

Durante los años de la transición política asistimos a un choque de trenes entre los intereses del capital y del trabajo. La parte más favorecida durante la dictadura, los empresarios, aspiraban a flexibilizar el mercado de trabajo (contratos temporales, salarios bajos y despidos baratos) para compensar la pérdida de margen de maniobra dentro del marco democrático. En el nuevo marco de relaciones laborales los empresarios ya no podían utilizar de manera discrecional los flecos salariales, que pasaron a estar sujetos a los convenios, igual que las subidas de salarios. En paralelo, el recurso a las horas extraordinarias comenzó a limitarse y a encarecerse desde 1976, con la entrada en vigor de la Ley de Relaciones Laborales (BOE 21/04/1976). Por otro lado, los trabajadores aspiraban a recuperar el poder adquisitivo perdido durante la dictadura y equiparar sus condiciones de trabajo y de vida a las de otras democracias de la Europa occidental ¿Cuál fue el resultado de este pulso?

Los trabajadores consiguieron ganar poder adquisitivo durante un breve periodo a pesar de la elevada inflación, lo que supuso una solución de urgencia para mantener la paz social en la Transición democrática. A partir de 1977, este proceso se frenó en un marco de inflación superior al 17 por ciento y se entró en una especie de *impasse* con la sucesión de varios gobiernos, mociones de censura y falta de acuerdo político (Gráfico 2). Dentro de este contexto, proliferaron las huelgas y los conflictos laborales en plena efervescencia democrática, al tiempo que el paro se disparaba debido a la crisis económica y al retorno de los emigrantes. Las piezas del mercado laboral parecían no encajar en las nuevas reglas de apertura económica, democracia y globalización. Entre 1975 y 1985 tanto los ocupados como los asalariados se redujeron en 1,6 y en casi 1,2 millones, respectivamente; por su parte, la tasa de empleo se desplomó (1975: 56,3 y 1985: 43,2)⁴³. La productividad del trabajo creció gracias a la caída tanto del número de ocupados como de las horas trabajadas (7.000 millones menos al año entre 1975 y 1985, según el INE). Mientras el esfuerzo inversor del país, medido como la Formación bruta de capital fijo en porcentaje del PIB, se desinflaba entre 1975 (23 por ciento) y 1985 (18 por ciento)⁴⁴. Tampoco podemos olvidar que a partir de 1977 la población ocupada en el sector industrial comenzó a caer (1977: 3,5 millones y 1985: 2,7 millones)⁴⁵, a la vez que los servicios se conso-

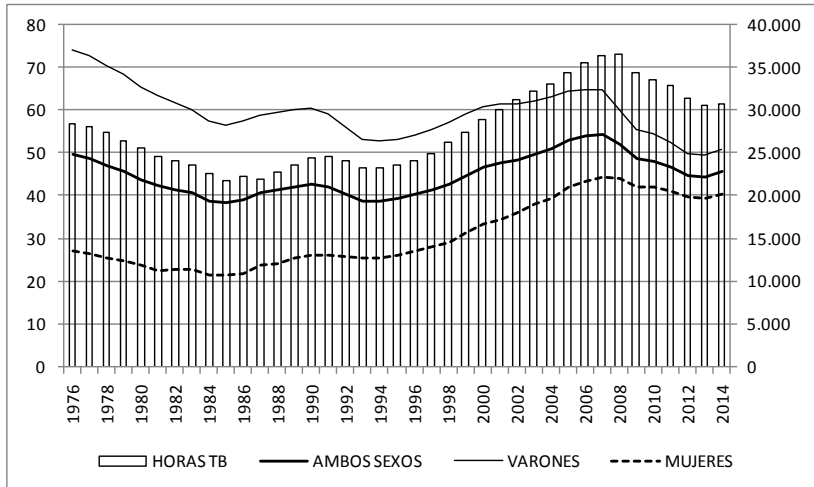
⁴³ MALUQUER, Jordi y LLONCH, Montserrat (2005): “Trabajo y relaciones laborales...”. Para la tasa de empleo véase BANCO de ESPAÑA: http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/si_1_4.pdf, cuadro 1.4, apartado 1.

⁴⁴ Datos del BANCO de ESPAÑA: http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/si_1_4.pdf, cuadro 1.4, apartado 1.

⁴⁵ NICOLAU, Roser: “Población”, en CARRERAS, Albert y TAFUNELL, Xavier (ed.): *Estadísticas Históricas de España...*, vol. I, p. 150. cuadro 2.29.

lidaban como el principal sector creador de empleos. Y las peores consecuencias de este proceso aún estaban por llegar.

Gráfico 3. Tasa de empleo por sexos y horas trabajadas



Fuente: Tasa de empleo (eje izquierdo) en porcentaje, procedente de EPA; horas trabajadas (eje derecho) en millones de horas, procedente de FEDE (véase anexo).

A principios de los años ochenta el gobierno socialista aprobó tres iniciativas clave que permitían vislumbrar el modelo de desarrollo que iba a posibilitar la integración de la economía española en el sistema capitalista internacional. De un lado, con la Ley de reconversión industrial (1984) y con la privatización de un amplio paquete de empresas públicas, el país se comprometía a dismantelar gran parte de su industria y de su sistema de protección (líneas de financiación privilegiada, prioridades productivas y control de sectores estratégicos) y a reducir la participación del Estado en el sector productivo y empresarial. Estas medidas vinieron forzadas por la necesidad de buscar nuevas vías de financiación exterior, reducir el déficit público y preparar la integración en Europa. De otro lado, la reforma del Estatuto de los Trabajadores (Ley 32/1984 de 2 de agosto, BOE 03/08/1984) caminó hacia la moderación salarial y la flexibilización del mercado laboral ya que fomentó la temporalidad y la jornada parcial y abrió una brecha entre trabajadores fijos y temporales. La fractura del mercado de trabajo permitió mantener un modelo de producción basado en mano de obra barata, gracias a la precarización de una parte importante del trabajo disponible por vías compatibles con el marco democrático. Estas medidas acompañaron a otras encaminadas a abaratar el despido, ya presentes en el Estatuto de Trabajadores apro-

bado en 1980. A estas alturas no se puede afirmar que España tuviese un mercado de trabajo más rígido que el de cualquier otro país europeo. Los trabajadores se vieron obligados a aceptar estas duras concesiones en un periodo de paro elevado (superior al 20 por ciento en 1985) y elevada conflictividad laboral. En paralelo, se ponían en marcha mecanismos propios de los estados de bienestar vigentes en las democracias de Europa occidental con cobertura universal, prestaciones de mayor calidad y financiación vía impuestos.

En conjunto, el proceso descrito refleja un esquema típico de *tercera vía* que arrancó en esta etapa y se consolidó en la siguiente. Esta fórmula fue utilizada en Europa a finales del siglo XX por gobiernos como los de Blair o Schröder para defender los *valores socialdemócratas de equidad, justicia social, libertad e igualdad de oportunidades*. Con este fin, se sostenía que había que modernizar políticas y programas, prestar más atención a la apertura de los mercados y a la competitividad, y promover al mismo tiempo reducciones de los impuestos corporativos. Este proceso de desregularización progresiva del capitalismo ha derivado en consecuencias nefastas. A este respecto, un grupo crítico de laboristas británicos publicaba en 2013 un duro documento en contra de la tercera vía a la que acusan *de haber infravalorado el poder destructivo de los mercados y de malinterpretar los cambios que se estaban produciendo en las sociedades europeas*⁴⁶.

El factor trabajo entre la integración europea y la burbuja inmobiliaria, 1985-2007

En la segunda mitad de los años ochenta acabó de configurarse el modelo iniciado en la etapa previa, alimentado y forzado por los cambios acontecidos en el marco internacional. De un lado, la globalización y la liberalización de los mercados llevaban aparejadas una mayor competencia, inestabilidad financiera y crisis económicas más frecuentes. De otro, los mercados financieros ganaron protagonismo frente a los tradicionales bancos como intermediarios entre ahorradores e inversores. Las grandes empresas empezaron a buscar financiación directa en bolsas y fondos de capital riesgo, mientras las operaciones bursátiles ganaron complejidad e incertidumbre. Para dar respuesta a este nuevo escenario, el dictamen del conocido como Consenso de Washington (al que le ha prestado muy

⁴⁶ El documento titulado *Building the Good Society. A New Form of Progressive Politics* está elaborado por Robin Wilson y Jon Bloomfiel. Puede consultarse en: http://www.compassonline.org.uk/wp-content/uploads/2013/05/Compass_good_society_report_WEB.pdf. Un artículo excelente sobre estos aspectos en Hemeroteca El País http://elpais.com/diario/2011/06/26/domingo/1309059036_850215.html [consultado el 26 de octubre de 2016].

poca atención la historiografía económica) recomendó políticas económicas encaminadas a expandir los mercados financieros a través de la eliminación de trabas institucionales (liberalización y desregulación). Estas medidas posibilitaron elevadas tasas de rentabilidad del capital, pero tuvieron consecuencias nefastas sobre la vulnerabilidad de las economías (especulación financiera y fraude) y el bienestar de los ciudadanos.

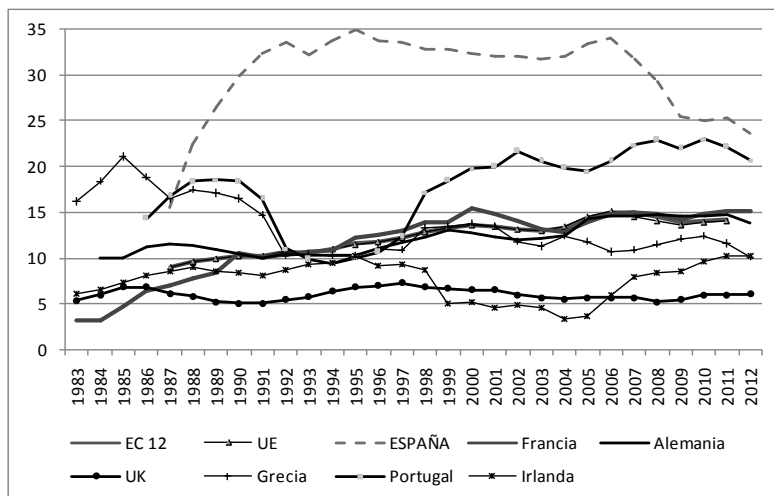
España no fue ajena a esta corriente durante esta etapa. Necesitaba integrarse en el marco internacional (y europeo) y necesitaba financiación exterior. Con estos fines, sacrificó buena parte de la actividad industrial autóctona: se aprobó un segundo paquete de privatizaciones de empresas públicas que supuso la penetración de capital privado en sectores de suministros básicos (luz, agua, alcantarillado, telefonía, transporte, etcétera) y la venta a precios casi de liquidación de empresas públicas rentables⁴⁷. Se externalizaron y subcontrataron masivamente servicios a empresas privadas por parte de la administración pública en aras de una mayor eficiencia y menor coste. De este modo, se pusieron en manos de los intereses del capitalismo internacional buena parte de los sectores más dinámicos de la industria española y bajo el control del capital privado buena parte de sectores básicos para la población.

Las sucesivas reformas del mercado de trabajo que se aprobaron durante estos años (entre otras, 1992, 1994, 1997, 2002 y 2006) caminaron hacia los mismos objetivos: moderación salarial, abaratamiento del despido y flexibilización contractual (Gráfico 4). La contratación temporal pasó del 15 por ciento en 1985 al 35 por ciento en 1995. A partir de entonces se estabilizó en más de un tercio del empleo (2006: 34,4 por ciento)⁴⁸. Dentro de este contexto, la economía española se consolidó como foco de atracción del capital extranjero, a la vez que los intereses financieros lo iban ocupando todo, impulsados por la progresiva desregulación y la globalización del mercado de capitales. Según los datos del Registro de Inversiones Exteriores, el volumen global de inversiones brutas recibidas por España en el periodo 1993-2006 superó los 231.300 millones de euros (dentro de esta cifra, las inversiones en operaciones productivas no alcanzaron ni 150.000 millones de euros).

⁴⁷ Con la aprobación el 27 de junio de 1996 del denominado *Programa de Modernización del Sector Público Empresarial*, que proponía enajenar de manera ordenada todas las empresas públicas vendibles; con excepciones de menor importancia, en 1999, el proceso de privatización había terminado. Véase <http://www.minhfp.gob.es/Documentacion/Publico/NormativaDoctrina/Sociedad%20Estatual%20Participaciones%20Industriales/Plandemodernizacion.pdf>

⁴⁸ Para el estudio detallado de las reformas laborales en España, véase *52 reformas desde la aprobación del Estatuto de los trabajadores en 1980*, publicado por la Fundación 1º Mayo en Febrero de 2012, véase <http://www.1mayo.ccoo.es/nova/files/1018/InformeReformas.pdf>

Gráfico 4. Empleados temporales como porcentaje del número de empleados en la UE



Fuente: A partir de la base de datos Eurostat (consultada en marzo de 2016). UE: media de los países integrantes de la UE en cada año.

Mientras tanto, la industria española sufrió un notable proceso desinversor y una caída del producto industrial per cápita desde 1999⁴⁹. Este retroceso manufacturero afectó sobre todo a sectores tradicionales e intensivos en trabajo (textil, cuero, calzado, confección, madera, siderurgia y especialidades mineras), que perdieron interés para los inversores extranjeros en un marco de deslocalización y globalización. Paralelamente, durante este periodo, observamos un creciente peso de la construcción y de los servicios, impulsados por el mercado único y el turismo. La mayoría de los nuevos empleos creados fueron demandados por estas dos actividades intensivas en trabajo poco cualificado y de baja productividad. En particular, el *boom* de la construcción (residencial y obras públicas) permitió la creación de casi seis millones de puestos de trabajo netos entre 1996 y 2007 (Cuadro 1). Por su parte, los servicios dieron empleo a más de cuatro millones de trabajadores en el mismo periodo.

⁴⁹ CATALÁN, Jordi y SÁNCHEZ, Alex: “Cinco cisnes negros. Grandes depresiones en la industrialización moderna y contemporánea, 1500-2012”, en COMÍN, Francisco y HERNÁNDEZ, Mauro (eds.): *Crisis económicas en España 1300-2012...*, pp. 83-112.

**Cuadro 1. Puestos de trabajo en equivalencia a tiempo completo.
Miles de empleos**

Sectores	1996	2007	Diferencia	Tasa de crecimiento
Agricultura y ganadería	1.016,7	854,3	-162,4	-1,57
Industria y Energía	2.625,7	3.015,5	589,8	1,27
Construcción	1.195,7	2.638,3	1.442,6	7,46
Servicios	8.364,6	12.581,4	4.216,8	3,78
Total	13.202,7	19.089,5	5.886,8	3,41

Fuente: MALUQUER, Jordi: *La economía española en perspectiva histórica*. Barcelona, Pasado y Presente, 2014, p. 500 (a partir de datos de INE).

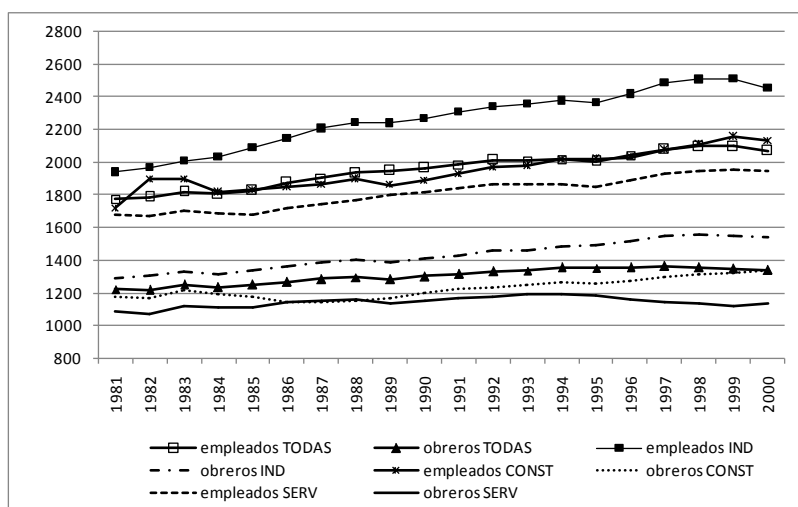
En conjunto, el modelo de crecimiento de la economía española durante esta etapa estuvo ligado a actividades de bajo valor añadido e intensivas en trabajo poco cualificado que permitían obtener elevadas rentabilidades empresariales. Este esquema tuvo varias consecuencias. Primero, permitió reducir la tasa histórica de paro de manera notable hasta un suelo (desde la Transición democrática) del 8 por ciento (diciembre 1992, 20 por ciento; diciembre 2002, 11,5 por ciento; diciembre 2007, 8,6 por ciento, según la EPA). Segundo, aumentó la precariedad laboral en salarios y temporalidad (Gráfico 4). Tercero, este modelo productivo se tradujo en una baja productividad del factor trabajo (en un marco en el que las horas trabajadas y la tasa de empleo creció, como muestra el Gráfico 3) que sirvió de justificación para frenar de manera progresiva el crecimiento de los salarios.

La mayor disponibilidad estadística salarial para este periodo nos permite profundizar en algunos aspectos (Gráfico 5). Las ganancias medias mensuales en términos reales apenas mejoraron; pero su evolución fue más favorable para los empleados (*white-collar*) que para los obreros (*blue-collar*), lo que aumentó la desigualdad salarial dentro del mercado de trabajo a finales del siglo XX. Los ingresos más bajos correspondieron a los obreros de la construcción y de los servicios; actividades que proporcionaron la mayor parte de empleos del periodo. A este respecto, cabe destacar que el importante trasvase en el volumen de ocupados de la economía española desde los obreros cualificados (1977: 31% y 2007: 20%) a los servicios no cualificados (1977: 9,7 y 2007: 17,9%)⁵⁰. Este proceso supuso en la práctica una reducción de los ingresos, fomentado por la

⁵⁰ Según los datos proporcionados por MARTÍNEZ GARCÍA, José S.: *Estructura social y desigualdad en España*. Madrid, Libros de la Catarata, 2013.

mayor temporalidad y precariedad (Gráfico 4). En conjunto, durante estos años trabajaron más personas en España (ocupados 1986: 11,3 millones y 1996: casi 13 millones, según INE), pero se redujo la calidad del empleo y se mantuvo una tasa de paro elevada (superior al 15% hasta finales del siglo XX, según INE). La precariedad laboral fue acompañada de un aumento de la desigualdad dentro del mercado de trabajo (no solo en salario sino también entre fijos y temporales) y una distribución de la renta que evolucionó desde finales del siglo XX en contra de los asalariados (las rentas del trabajo en porcentaje del VAB cayeron desde 0,64 en 1986 hasta 0,57 en 2013)⁵¹.

Gráfico 5. Ganancia media por trabajador y mes (euros de 2010)



Fuente: A partir de INE (véase Anexo). Pagos ordinarios en ambas jornadas por sectores de actividad, periodo, categorías profesionales y unidad. Para deflactar la serie de ganancias medias se utilizó el deflactor implícito del VAB (euros de 2010) de FEDEA (véase Anexo).

¿Cómo podemos encajar este diagnóstico tan pesimista en un periodo de aparente prosperidad en la memoria de los españoles? Tres claves resultan fundamentales para entender esta situación: los avances en cobertura de bienestar (sobre todo sanidad, desempleo y jubilaciones), el incremento de la tasa de empleo femenina (Gráfico 3) que permitió complementar los ingresos del núcleo familiar y el incremento del recur-

⁵¹ DE LA FUENTE, Ángel en FEDEA (véase Anexo).

so al crédito destinado por las familias a la adquisición de bienes de consumo duradero y vivienda. Entre 1992 y 2007 el saldo en créditos destinados a las familias más que se triplicó, según los datos del Banco de España.

Reflexión final: el factor trabajo entre el peso de la historia y la crisis actual

El exceso especulativo en el sector financiero, la burbuja en la obra civil y la edificación y el retroceso de la industria desde finales del siglo XX constituían indicios claros de un final infeliz. Un vistazo a la historia económica de España en el último siglo y medio hubiera corroborado las sospechas. Jordi Catalan señala que la economía española ha sufrido 19 crisis de capitalismo industrial (definidas como episodios de infrautilización de la capacidad fabril instalada) en los últimos 161 años⁵². La mayoría de esas crisis se caracterizaron por excesos en el sector financiero y recetas de superación basadas en la depreciación de la moneda y/o aprobación de nuevos aranceles. Este autor señala como, al menos desde 1999, la economía española vivió inmersa en una crisis de capitalismo industrial, aunque el estallido de la actual gran depresión no se reconozca hasta 2007. Desde ese año, al hundimiento de la producción industrial tradicional, se sumó el desplome de la construcción. La burbuja inmobiliaria lo único que hizo fue demorar la salida a la superficie de la crisis, retrasar la respuesta y agravar los desequilibrios de la economía.

¿Cuáles fueron las causas de la depresión de la industria española en el siglo XXI? Podemos destacar cuatro factores básicos⁵³: desregulación de la economía, importación masiva de productos industriales, burbuja financiera e inmobiliaria, adopción del euro y asimetría de la Unión Monetaria y Europea. El impacto de estos factores se vio agravado por la corrupción, el clientelismo y los excesos políticos, la insolvencia de instituciones financieras, la crisis de la deuda y los recortes salariales que junto con el ascenso del paro deprimieron la demanda interna. Puede que algunos de estos elementos no se diferencien mucho de crisis pasadas, salvando las distancias históricas. Sin embargo, España ha perdido la capacidad para aplicar sus dos recetas tradicionales para salir de las crisis, depreciación de su divisa y aumento de aranceles, así como sus dos amortiguadores tradicionales, mayor intervención pública y expansión fiscal, imposibles en un marco con elevada desregularización y políticas de austeridad.

⁵² CATALÁN, Jordi: “Orígenes de la gran depresión...”, p. 85.

⁵³ Siguiendo la tesis de CATALÁN, Jordi y SÁNCHEZ, Alex: “Cinco cisnes negros...”, p. 108.

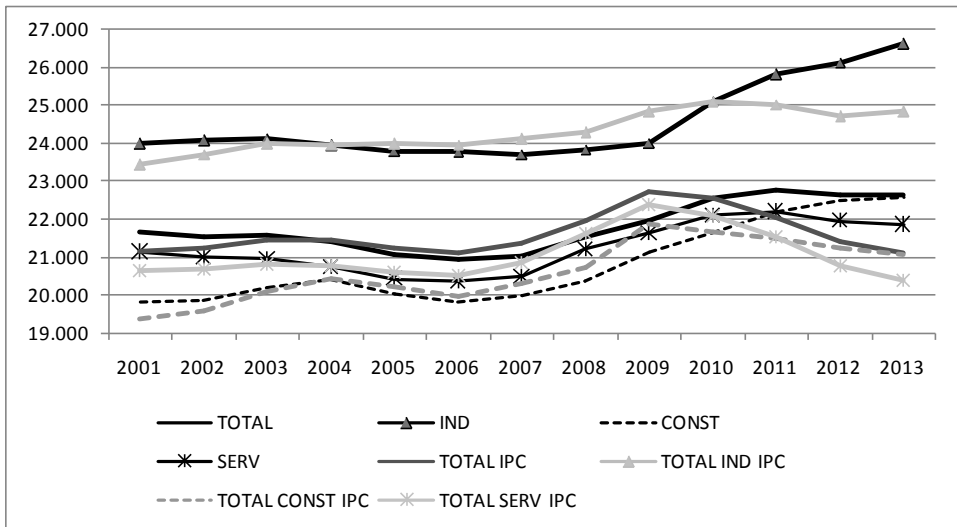
¿Qué ha pasado con el funcionamiento del mercado de trabajo durante esta crisis? La tasa de paro ha constituido una de las principales preocupaciones de la sociedad española durante esta crisis tras alcanzar cifras históricas (diciembre 2007, 8,6 por ciento y diciembre 2013, 25,7 por ciento, según el INE). Y no se trata solo del paro, sino del aumento de la precariedad laboral y salarial, como ya se comentó en la etapas precedentes. Las reformas del mercado laboral durante el periodo no consiguieron (ni persiguieron) reducir la temporalidad sino flexibilizar los contratos, menguar aún más la capacidad de negociación de los trabajadores y reducir los costes salariales y despidos⁵⁴. Los cambios legales han sido un fracaso para el bienestar de los trabajadores y la reducción del paro. Si comparamos los datos de la EPA observamos que la población ocupada se redujo de 20,5 millones a 17,5 millones entre el tercer trimestre de 2007 y 2014. Por otro lado, se agravó la dualidad entre fijos y temporales dentro del mercado laboral y aumentó la desigualdad salarial. A pesar de ello, las estadísticas oficiales reflejan que la pérdida acumulada de poder adquisitivo media de los trabajadores españoles ronda los 1.000 euros anuales desde 2009 (Gráfico 6). Una caída más grave si tenemos en cuenta dos factores: primero, la más baja retribución salarial y la mayor temporalidad en España que en otros países europeos; y segundo, la elevada tasa de paro y la destrucción masiva de empleos de mala calidad durante la crisis. Este último factor se traduce, tal y como reconoció el Banco de España a principios de 2014, en que los salarios en España habrían caído entre 2008 y 2012 el doble de lo que reflejaban las estadísticas oficiales (Gráfico 7)⁵⁵. La información proporcionada por la base de datos publicada en FEDEA proporciona estadísticas que corroboran estas tendencias⁵⁶. La participación de las rentas del trabajo en el VAB se desplomó en un marco en el que cayeron las horas trabajadas y la tasa de empleo. Mientras, se siguió reduciendo la capacidad de negociación de los trabajadores en el mercado (véase la reforma laboral de 2012). El salario medio anual por puesto de trabajo en la economía española en 2013 es casi idéntico al registrado en 1993 (calculado según los datos de FEDEA en euros de 2010). Esto se traduce en dos décadas perdidas en la recuperación de poder adquisitivo de los trabajadores.

⁵⁴ Véase *52 reformas desde la aprobación del Estatuto...* Véase en particular las duras condiciones establecidas en la reforma de 2012 aprobada por Real Decreto-Ley del 11 de febrero de 2012, convertido en Ley en julio del mismo año.

⁵⁵ Noticia recogida en el artículo *El Banco de España cree que los salarios caen el doble de lo que dice la estadística*, publicada el 26 de Febrero de 2014, véase Hemeroteca El País, http://economia.elpais.com/economia/2014/02/26/actualidad/1393410398_153938.html.

⁵⁶ DE LA FUENTE, Ángel en FEDEA (véase Anexo).

Gráfico 6. Sueldos y Salarios medios anuales (euros de 2010)



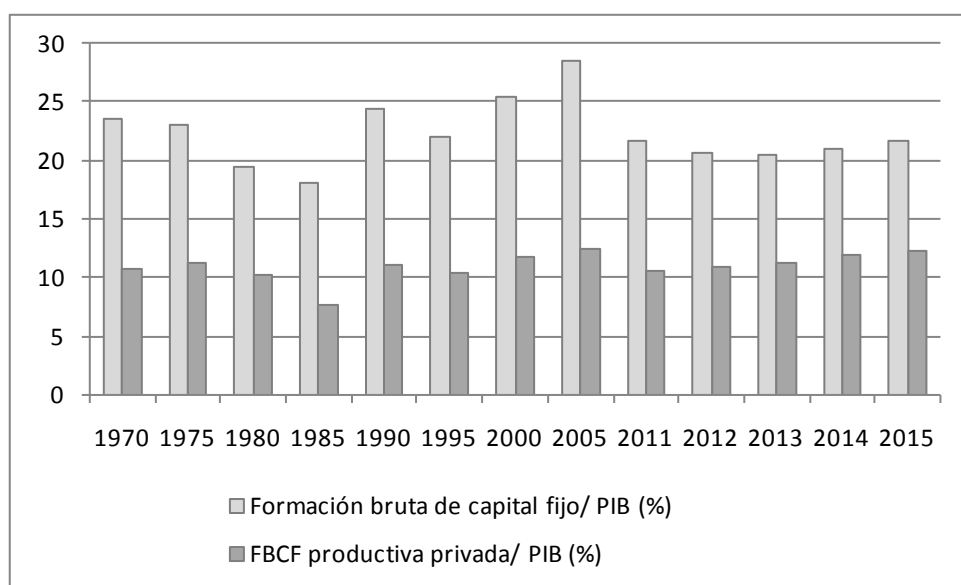
Fuente: A partir de INE, *Encuesta de Coste Laboral*. Véase Anexo.

Nota: Se han deflactado los salarios con el deflactor implícito del VAB (euros 2010) para mantener la coherencia con el resto de información de este trabajo. Pero resulta curioso que el deflactor del VAB no refleja subida de precios entre 2009 y 2013; sin embargo, el IPC sí refleja un incremento de precios del 7% que parece más coherente con la realidad, de ahí que se haya querido ofrecer las dos series alternativas.

En realidad, la bajada de los salarios reales en España en los últimos años no ha mejorado la situación económica ni el desequilibrio de su mercado laboral, más bien al contrario. Los hechos han demostrado que la bajada de salarios no se ha traducido en un aumento de la producción por parte de las empresas por varias razones. Primera, porque la bajada de salarios y el aumento del paro deprime la demanda, lo que no genera buenas expectativas empresariales. Segunda, porque la bajada de los salarios, e incluso de los costes laborales unitarios, no tiene por qué mejorar la competitividad de la economía, si estas bajadas no se trasladan a los precios finales. Y estas bajadas no se han producido en la economía española durante los últimos años por varios factores: mantenimiento de márgenes empresariales en un contexto de caída de ventas; aumento de otros costes de producción (energía, materias primas, transporte, etcétera); falta de competencia y control monopolista en muchos mercados de bienes y servicios (por ejemplo, energético). De hecho, estos elementos, entre otros, ponen en evidencia que los gobiernos regulan constantemente para evitar bajadas en los precios de estos bienes. En el fondo lo que se ha buscado es aumentar los beneficios de los agentes financieros (recordemos aquí el principal objetivo del Consenso de Washington). Y

esto nos ha conducido a una distribución de la renta perjudicial para los trabajadores. Tercero, porque buena parte de la actividad productiva que podía generar más valor añadido y mejorar la productividad quedó desmantelada en las etapas anteriores. A este respecto el esfuerzo inversor productivo del sector privado en España como porcentaje del PIB resulta bastante decepcionante en perspectiva de largo plazo (Gráfico 7). Por el contrario, los recortes salariales y el aumento de la precariedad laboral han deprimido el consumo y empobrecido a las clases medias⁵⁷.

Gráfico 7. Esfuerzo inversor de la economía española



Fuente: A partir de Banco de España, http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/si_1_4.pdf, cuadro 1.4, apartado 1.

Nota: La FBCF productiva privada se obtiene como la FBCF total menos la FBCF residencial y menos la FBCF pública.

Como consecuencia de este proceso, España permanece desde su integración en Europa a la cola de los países de la UE15 con salarios más bajos (junto con Grecia y Portugal). Si aceptamos que el sueldo medio en España se sitúa en torno a 26.000 euros en 2016, la cifra se eleva hasta 47.000 en Alemania, alcanza casi 38.000 euros en Francia y 30.000 euros en Italia, según datos de EUROSTAT. A este respecto parece que la *vieja* Europa muestra poco interés por la convergencia en bienestar de su población y parece

⁵⁷ Sobre la evolución del consumo, véase VILAR, Margarita: “El consumo de las familias...”.

olvidar también que esta población no representa solo oferta de trabajo sino también demanda de bienes y servicios. Por otro lado, España se ha convertido en el país de la OCDE donde más ha aumentado la desigualdad entre 2006 y 2010, por delante de Estados Unidos, Lituania, Suecia y Chipre, tal y como revela el *Informe Mundial sobre Salarios* elaborado por la OIT 2014/2015⁵⁸. En particular, podemos destacar una triple esfera de aumento de la desigualdad: dentro del mercado de trabajo entre trabajadores fijos y trabajadores temporales; entre clases, la clase media se ha empobrecido y la alta enriquecido, lo que ha aumentado la concentración de la riqueza; entre el capital y el trabajo, pues los beneficios empresariales han crecido y aumentado su participación en el PIB en detrimento de las rentas salariales⁵⁹. Algo similar ocurrió en otros países de la periferia europea como Portugal, Irlanda o Grecia.

En resumen, si echamos la vista 75 años atrás en la historia económica de España podemos constatar que estamos ante una economía de salarios bajos. Durante el franquismo los salarios se mantuvieron bajos en un marco en el que los trabajadores quedaron a merced de la connivencia de intereses entre el régimen y las clases empresariales. A partir de aquí, los trabajadores vieron frenadas sus expectativas de recuperación de poder adquisitivo en plena Transición democrática primero, por la necesidad de contener la inflación y luego por las elevadas tasas de paro y las progresivas reformas laborales que redujeron su capacidad de negociación. El proceso se repitió en el marco de convergencia europea, mientras se desmantelaba buena parte del sector industrial y se privatizaban *las joyas de la corona* del sector empresarial público. La tesis de abaratar el trabajo para competir mejor y crear empleo junto con la baja productividad de los trabajadores españoles se ha repetido como un *mantra* durante estos años. Si retornamos a los principios de la teoría económica expuestos al inicio de este artículo las piezas de este puzle no encajan. La débil capacidad histórica de negociación de los trabajadores en España ha generado unas condiciones en el mercado laboral que conducen a su uso intensivo. Esto ha determinado, por el lado de la oferta, un modelo productivo especializado en sectores intensivos en trabajo y de baja productividad laboral y, por el lado de la demanda, un modelo social de precariedad y desigualdad. El modelo conjunto es consecuencia de las circunstancias y decisiones tomadas en el proceso de largo plazo. Este artículo aporta algunos ejemplos.

⁵⁸ <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-wage-report/2014/lang--es/index.htm>

⁵⁹ Conclusiones obtenidas de la información cuantitativa incluida en ILO: *Global Wage Report* 2014/15.

Anexo: Las fuentes estadísticas para el estudio de los salarios en España

A día de hoy no disponemos de una serie histórica continua y fiable sobre la evolución de los salarios en España desde la Guerra Civil, como ponen en evidencia las *Estadísticas Históricas de España*. VILAR, Margarita: *Los salarios del miedo...* ofrece un análisis crítico de las estadísticas disponibles hasta 1963. A partir de 1963 comienza a elaborarse la *Encuesta de Salarios* en la industria y los servicios que se cerró en el año 2000. Esta fuente contiene información sobre la retribución media por hora de 22 actividades productivas (en 5 de ellas solo se ofrece información desde 1977 y en 1 desde 1978). Desde 1977 la *Encuesta de Salarios* proporciona también su propia serie total ponderada. A partir de 1981, la *Encuesta de Salarios* ofrece información más amplia de la ganancia media por trabajador hora y mes referido como los pagos ordinarios y pagos totales (incluyendo otros costes, además de salarios) en ambas jornadas por sectores de actividad, periodo, categorías profesionales y unidad. Esta estadística, más detallada, nos permite establecer una interesante diferenciación entre empleado (todo trabajador cuyo grupo de cotización a la Seguridad Social esté entre los grupos 1 y 7, ambos inclusive) y obrero (para grupos de cotización sea del 8 al 11). A partir de 1996 se elaboró la *Encuesta cuatrienal de coste laboral*, de la que disponemos de datos para 1996 y 2000 porque a partir de este año se convirtió en *Encuesta anual de coste laboral*. Desde el año 2001 la *Encuesta anual de coste laboral* (EACL) ofrece datos del coste total bruto y los sueldos y salarios junto con otras partidas desagregadas que forman parte de los costes laborales totales (cotizaciones obligatorias y voluntarias, prestaciones sociales directas, indemnizaciones por despido, gastos en formación profesional, en transporte, de carácter social, etcétera). Estas series incluyen a todos los asalariados, excepto a los empleados del hogar, a los trabajadores del sector agrario y los funcionarios no adscritos al régimen general de la seguridad social. Para más detalles, véanse los anexos metodológicos publicados por el INE a la Encuesta Anual de Coste Laboral y <http://www.ine.es/dynt3/inebase/index.htm?padre=944>.

La Contabilidad Nacional de España (CNE) ofrece también datos de la remuneración de asalariados, pero no son compatibles con los datos del INE por la definición del término asalariado. La CNE incluye también como asalariados a las personas que son propietarias de sociedades (incluidas las cooperativas) si trabajan en sus propias empresas (o cooperativas), mientras que la EPA, siguiendo los criterios de las encuestas de fuerzas de trabajo, clasifica a esas personas como trabajadores por cuenta propia.

A partir del enlace de diversas bases de la Contabilidad Regional de España, DE LA FUENTE, Ángel ha elaborado series homogéneas para el periodo 1980-2014. Véase

Parte I: Empleo y VAB y Parte II: Empleo asalariado, rentas del trabajo y salarios medios. Así como para distintos agregados de empleo y VAB para el conjunto de España durante el período 1955-2014. Estas bases de datos están disponibles en la página web del FEDEA y han sido utilizadas también en este trabajo para cubrir parte de la orfandad estadística, véase, <http://www.fedea.net/datos-economia-regional-y-urbana/>. Para completar la información salarial se han consultado las bases de datos de EUROSTAT y los informes EUROSTAT *Labour market statistics*, aunque contienen solo datos comparables entre países desde finales del siglo XX. Para datos puntuales de periodos anteriores resultan de utilidad los informes salariales elaborados por la OIT en sus *Global Wage Report* y la base de datos de la OCDE <http://www.oecd.org/std/labour-stats/>