

Trabajo Fin de Grado

Análisis de la desigualdad económica en España

Autor/es

José María Lapetra Campos

Director/es

Juan Miguel Báez Melián

Facultad de Economía y Empresa

2016

ÍNDICE

RESUMEN.....	1
1. DESIGUALDAD ECONÓMICA	2
1.1. DIFERENTES PUNTOS DE VISTA A LO LARGO DE LA HISTORIA	2
1.2. INDICADORES DE DESIGUALDAD	4
2. ANÁLISIS DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA EN ESPAÑA.....	7
2.1. DESIGUALDAD ANTES DE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA	7
2.1.1. Razones por las que la desigualdad no se redujo en la etapa expansiva. ...	7
2.1.2. La burbuja inmobiliaria.	11
2.2. DESIGUALDAD EN LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL	13
3. ANÁLISIS DE LA DESIGUALDAD SALARIAL.....	17
3.1. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.....	17
3.2. PUNTOS DE VISTA SOBRE LA REFORMA LABORAL DE 2012	19
3.2.1. La Reforma Laboral según el Sindicato CCOO.....	19
3.2.2. La Reforma Laboral según el Gobierno de España.....	21
3.3. RELACIÓN ENTRE LA DESIGUALDAD SALARIAL Y EL CICLO ECONÓMICO	25
3.4. EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD SALARIAL	30
4. CONCLUSIONES	34
5. REFERENCIAS	37
ANEXO I.....	41
ANEXO II	43

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Curva de Kuznets. Relación entre la desigualdad y el PIB per cápita.....	4
Figura 2: Representación de la Curva de Lorenz.	5
Figura 3: Gráfico de la tasa de paro con cifras del tercer trimestre de cada año desde 1976.....	8
Figura 4: Gasto Público en España en Millones de €.	9
Figura 5: Participación en la renta del Top 0,01% con mayores ingresos en España 1933 – 2008	10
Figura 6: Tasa del empleo del sector de la construcción en relación al total de empleo en España.....	14
Figura 7: Distribución de los ingresos salariales diarios en términos reales (Euros de 2006).....	33

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Indicadores de pobreza de España desde 2004 hasta 2012	15
Tabla 2: Desigualdad entre los distintos percentiles de la distribución salarial.	29
Tabla 3: Distribución de las personas según la naturaleza de sus percepciones de ingresos a lo largo del año.	31

RESUMEN

En este trabajo voy a tratar el tema de la desigualdad económica en España. Lo primero que se va a ver son las diferentes ideas y perspectivas sobre la desigualdad que se han tenido a lo largo de la historia y los diferentes indicadores mediante los cuales podemos medir la desigualdad económica en la sociedad. Más adelante se analiza la desigualdad económica en España en dos periodos de tiempo, la etapa expansiva previa a la crisis actual y tras el estallido de la crisis económica en el año 2008. En el siguiente punto se profundiza más en la desigualdad salarial analizando sus posibles causas, evolución y relación con el ciclo económico. También se ven diferentes opiniones sobre la Reforma Laboral realizada por el Gobierno en el año 2012. Por último se incluyen las conclusiones que se pueden extraer sobre todo el análisis realizado previamente en este trabajo.

ABSTRACT

In this essay I am going to treat the topic of the economic inequality in Spain. The first theme I am going to talk about are the different ideas and perspectives about inequality that have been seen along the history and the different indicators which allow us measure the grade of economic inequality in society. Later on I analyse the economic inequality in Spain in two different periods, the expansive period before the current crisis and after the beginning of the economic crisis in 2008. In the following chapter I focus in the wage inequality and her possible reasons, evolution along the time and relation with the economic cycle. Also I include different opinions about the Labour Reform made by de Government in 2012. Finally I explain some conclusions that can be extracted from the analysis made before.

1. DESIGUALDAD ECONÓMICA

1.1. DIFERENTES PUNTOS DE VISTA A LO LARGO DE LA HISTORIA

La distribución de la riqueza es un tema que está actualmente muy presente por la recesión económica en la que nos encontramos aunque es un tema del que se ha hablado a lo largo de la historia con bastante regularidad. Antes de comenzar a analizar la desigualdad económica en profundidad, es preferible realizar un breve análisis histórico sobre la distribución de la riqueza y cómo los distintos economistas, pensadores o historiadores han tratado este tema a lo largo del tiempo.

A mediados del siglo XVIII, Jean Jacques Rousseau en su obra *“Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres”* (1755) habla sobre las posibles causas de la desigualdad entre las personas. Para Rousseau, todos los hombres eran iguales salvo en algunos aspectos como apariencia física o salud. Es a partir de la aparición de la propiedad cuando comienzan a gestarse desigualdades entre las personas. Con la aparición de la propiedad surgieron nuevas necesidades y lujos lo que provocó un ánimo general por la acumulación de riquezas de donde surgió la imposición de dominar. Según esta obra fue así como se creó la sociedad civil y se acabó definitivamente con la libertad natural del hombre.

Durante la Revolución Francesa (1789 – 1799), Thomas R. Malthus en su obra *“Ensayo sobre el principio de la población”* (1798) que reeditó en 1803 trata, en cierta manera, la pobreza y la distribución de la riqueza. En este ensayo se habla sobre un modelo que ya habían propuesto anteriormente autores como Adam Smith o David Hume. Este modelo sostiene que el crecimiento de la población es mayor que el de los recursos. La población crece geométricamente mientras que los recursos disponibles lo hacen aritméticamente lo que desembocará en una crisis de subsistencia. La solución para este problema que propone Malthus es que las guerras y epidemias controlarán el crecimiento de la población y que éstos mecanismos afectarían en mayor medida a los grupos desfavorecidos.

David Ricardo, uno de los economistas más influyentes del siglo XIX, también trata la distribución de la riqueza. En este sentido está influenciado por las ideas de Malthus. En

su obra "*Principios de economía política y tributación*" publicada en 1817 habla sobre que el crecimiento sostenido de la población provocará que la tierra sea cada vez más escasa. Por esto y de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda el precio de la tierra y de los alquileres pagados a los terratenientes serán mayores lo que provocará que reciban cada vez mayor parte de la renta nacional. Esto provocaría la destrucción del equilibrio social. La solución planteada por David Ricardo es un impuesto progresivo sobre la renta del suelo.

Karl Marx parte del modelo de David Ricardo de escasez y del principio del capital. Existe una diferencia, Marx considera un modelo donde el capital es industrial y no está ligado a la tierra. En su obra "*El capital*" (1867) propone el término de acumulación infinita que consiste en que, como el capital es industrial y no está ligado a la tierra, puede acumularse de manera infinita. Esto imposibilita un equilibrio socioeconómico estable ya que según Marx, la acumulación infinita del capital por parte de los capitalistas llevaría a los trabajadores a unirse y rebelarse.

Hasta ahora las predicciones sobre desigualdad económica decían que ésta iba en aumento pero, con la entrada del siglo XX, Simon Kuznets afirma que las desigualdades sociales están destinadas a disminuir en fases avanzadas del capitalismo. La teoría de Kuznets ha tenido una gran influencia, en parte porque es la primera teoría sobre este tema basada en datos estadísticos. Estos datos estadísticos tomados como referencia por Kuznets para explicar la desigualdad están basados en dos fuentes principalmente: las declaraciones de impuestos sobre la renta federal y en sus propias estimaciones respecto al ingreso nacional. Estas bases de datos fueron tomadas para el caso de Estados Unidos durante el periodo que va desde el año 1913 hasta el año 1948. En cualquier caso, el trabajo de Kuznets debe considerarse con prudencia, ya que además de tener como referencia sólo el caso de Estados Unidos, está basado en datos fiscales, de escasa fiabilidad en la época en que se escribió.

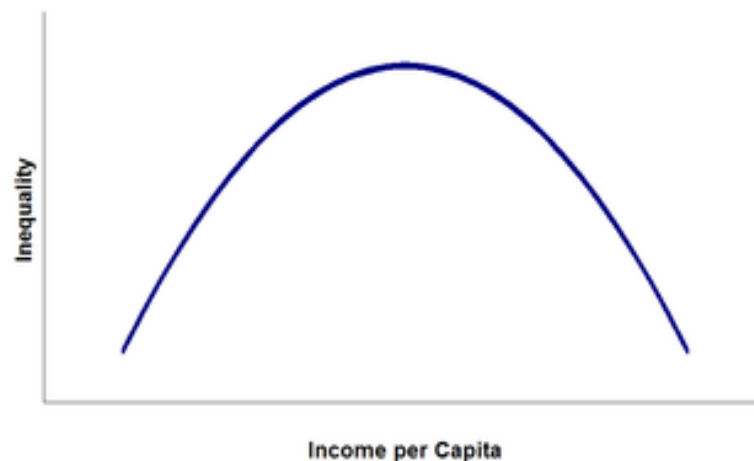


Figura 1: Curva de Kuznets. Relación entre la desigualdad y el PIB per cápita.

Fuente: (Vallejo, 2015)

La curva de Kuznets representada en la Figura1, describe la evolución de la desigualdad económica conforme avanza la industrialización y aumenta el PIB per cápita. En las primeras fases de la industrialización, la desigualdad aumenta ya que sólo unos pocos pueden aprovechar las ventajas de la industrialización. En las fases avanzadas de la industrialización, cuando gran parte de la población forma parte de los sectores industrializados, sus salarios son más altos y por tanto la desigualdad se reduce.

1.2. INDICADORES DE DESIGUALDAD

Antes de comenzar a analizar la desigualdad en profundidad es preciso explicar las diferentes formas que hay para tratar de medirla con valores numéricos utilizando diferentes indicadores. La desigualdad es un fenómeno complejo en el que influyen numerosas variables por lo que no existe un indicador que nos dé información completa acerca de sus causas y repercusiones en la sociedad.

Uno de los indicadores de desigualdad que más tiempo se lleva usando es la Curva de Lorenz. Es un gráfico que nos permite relacionar porcentajes acumulados de población con porcentajes acumulados de la renta que recibe dicha población. Para relacionar estas dos variables es necesario ordenar a la población en función de la renta, desde los que más reciben hasta los que menos, dividiendo el total de población en “n” grupos representando cada uno un tanto por ciento del total. Los ingresos que recibe cada grupo

de población se representa como porcentaje del PIB. Se representa la cantidad de renta respecto al PIB que recibe cada grupo de población. En este gráfico también se representa la llamada “curva ideal” que se representa como una línea diagonal que significa que, por ejemplo, el 20% de la población recibe el 20% de la renta y así sucesivamente. Esta línea representa la distribución igualitaria de la renta, es decir, no hay desigualdad. La diferencia existente entre la Curva de Lorenz y la “curva ideal” representa el nivel de desigualdad. Cuanto mayor sea éste área más concentrada estará la riqueza y por lo tanto existirá mayor desigualdad.

La desventaja de utilizar la Curva de Lorenz es que aunque nos muestre que existe desigualdad, y más o menos observando el área entre las dos curvas podamos intuir su magnitud, no nos proporciona un dato numérico cuantificable sobre desigualdad.

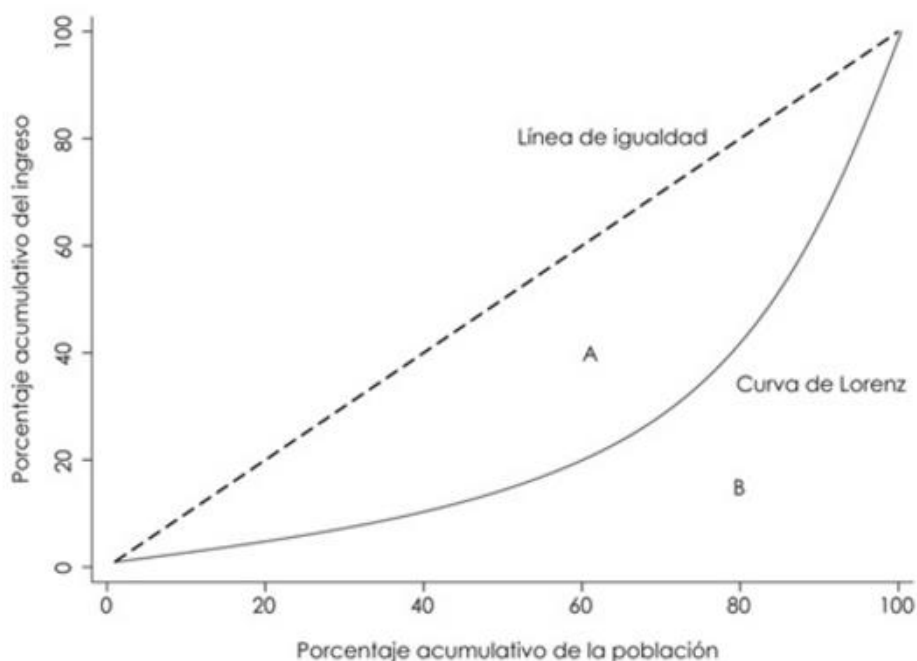


Figura 2: Representación de la Curva de Lorenz.

Fuente: (De Maio, 2010)

Otro indicador para medir la desigualdad es el índice de Gini. Es el indicador más usado a la hora de medir la desigualdad. Este método fue ideado por el ideólogo y estadístico italiano Corrado Gini quien en el año 1912 lo desarrolló en su obra “*Variabilità e mobilità*”. Introdujo el valor 0 para expresar la igualdad total y el valor 1 para indicar el valor máximo de desigualdad. Este coeficiente se basa en la Curva de Lorenz

anteriormente explicada. El coeficiente de Gini se calcula dividiendo el área entre la curva de Lorenz y la diagonal que expresa la igualdad perfecta indicada en la Figura 2 con la letra “A” entre el área comprendida entre la Curva de Lorenz y los límites del gráfico representada con la letra “B”. Si la Curva de Lorenz se aleja de la diagonal aumenta la desigualdad en la misma proporción en la que vaya aumentando esa área.

Aunque el índice de Gini es el indicador de desigualdad más usado, tiene algunas limitaciones a la hora de interpretarlo. Por ejemplo, según (Moreno, 2010) en su publicación para “El Blog Salmón”, el índice de Gini mide la distribución de la renta para el total de población sin hacer distinciones entre la población rural y la urbana por lo que países como Estados Unidos que tiene en torno a un 10% de población rural no es comparable a China que tiene en torno a un 60% de su población en el medio rural.

El índice de Theil está basado en el concepto de entropía en la termodinámica pero que en este caso se ha aplicado a la distribución de rentas. Este índice mide la entropía o desorden que existe en un sistema. La interpretación de éste índice es la siguiente, cuanto menor es el desorden o entropía, existe más dispersión entre los ingresos y la población por lo que la desigualdad es mayor, si por el contrario el desorden es mayor, la dispersión entre los ingresos y la población es menor y por lo tanto menor es la desigualdad.

El índice de Theil aunque fuese sacado de una rama muy diferente a las ciencias sociales como es la física, es muy aceptado por todos los que estudian temas de desigualdad y ha sido utilizado como una alternativa al índice de Gini durante bastante tiempo.

Por último, el índice de Palma es el de más reciente creación por parte del economista chileno José Gabriel Palma. La visión del índice de Palma es que aunque el resto de indicadores de desigualdad son muy útiles, sus estimaciones no son demasiado claras o exactas a la hora de tratar la desigualdad entre los deciles más altos y bajos de la distribución de renta, ya que otorgan más peso a las rentas medias. El índice de Palma ha sido utilizado como una mejor alternativa para la economía política ya que es mucho más claro a la hora de estudiar la brecha en términos de renta entre los extremos. Este índice se basa en la relación entre el decil X, es decir el 10% con más renta, y el 40% de la población con menos renta, es decir, los deciles I, II, III y IV. Esto nos da una medida de en qué proporción cambia la renta entre los extremos de la distribución. Un Palma grande significa que el 10% más rico ve incrementada su diferencia en términos de renta con el 40% más pobre.

2. ANÁLISIS DE LA DESIGUALDAD ECONÓMICA EN ESPAÑA

2.1. DESIGUALDAD ANTES DE LA ACTUAL CRISIS ECONÓMICA

En el periodo anterior a la actual crisis económica se produjo una etapa de expansión económica que duró desde la década de los años ochenta hasta el año 2007, con un parón en la década de los años noventa provocado por una breve pero intensa etapa de recesión económica.

Cuando existe un alto crecimiento económico, éste no siempre va acompañado de mejoras en bienestar. Para que existan mejoras en el bienestar debe existir una reducción en la diferencia de renta entre los hogares. Si solo se tiene en cuenta el crecimiento de la renta sin tener en cuenta como se distribuye, el crecimiento solo nos ofrece datos de eficiencia, no de igualdad.

A lo largo de la etapa expansiva que precedió a la actual crisis económica, el crecimiento económico no estuvo acompañado de una reducción en la desigualdad de las rentas españolas.

Durante los años ochenta se registró una excepción a esta afirmación ya que la desigualdad se vio disminuida debido a que el crecimiento económico fue acompañado de un aumento en el gasto social. En años posteriores, concretamente en la década de los años noventa, se dio un corto pero intenso periodo de recesión económica en el que las diferencias entre la renta de los españoles se acrecentaron. Y esta tendencia continuó hasta el inicio de la crisis económica actual.

2.1.1. Razones por las que la desigualdad no se redujo en la etapa expansiva.

Hay múltiples razones que pueden explicar el aumento de la desigualdad. Entre ellas se encuentran algunas que se podrían clasificar como desigualdad en el mercado laboral que incluye el desplazamiento de la demanda de trabajadores hacia aquellos con mayor cualificación, la globalización y el aumento de la importancia en las importaciones de

países con salarios más bajos y por lo tanto precios más competitivos. Aunque hay otras causas que tienen más importancia como es la intervención pública, aquí se pueden incluir las políticas tributarias y de cobertura social que realizan los distintos gobiernos.

En primer lugar, aunque la creación de empleo fue abundante, estos empleos eran precarios con un alto porcentaje de contratos temporales y bajos salarios. Durante esta etapa, desde finales de los años noventa hasta el inicio de la actual crisis económica, el crecimiento económico fue acompañado de un aumento de producción y de una fuerte creación de empleo.

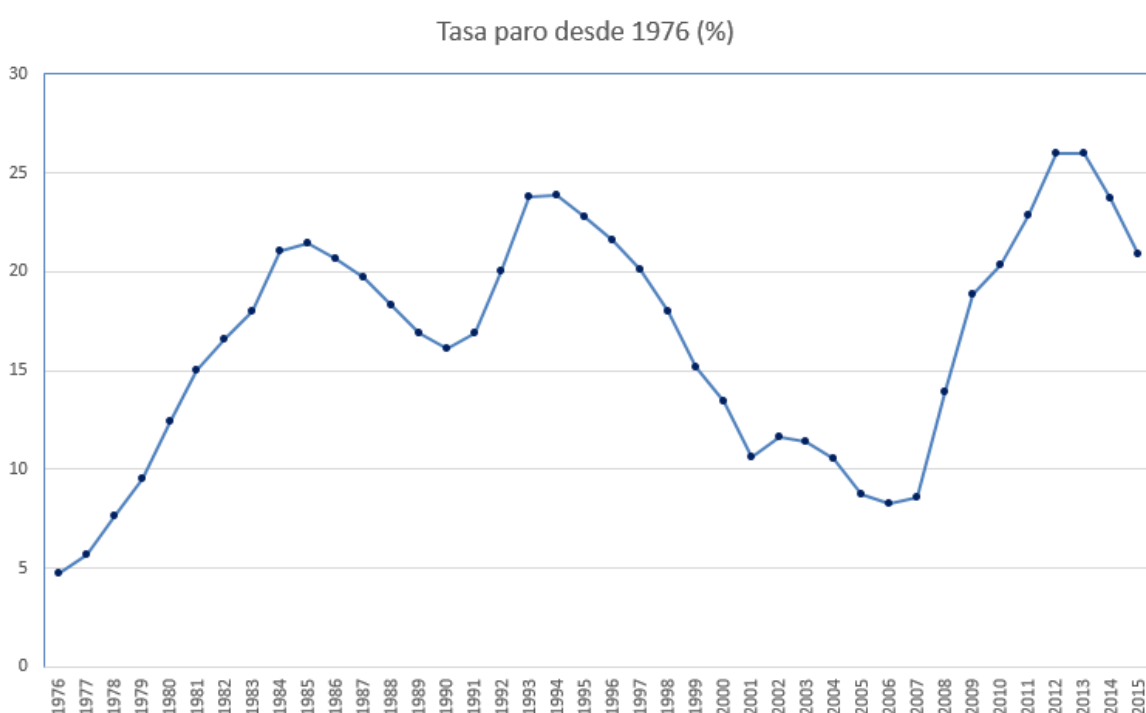


Figura 3: Gráfico de la tasa de paro con cifras del tercer trimestre de cada año desde 1976.

Elaboración propia. Fuente: Datos desde 1976, del número de: Afiliados a la Seguridad Social, Parados y Tasa de Paro y Ocupados. (Sevillano, 2016)

Dicho esto, aunque durante este periodo no se redujese la desigualdad, sí fue acompañado de, al menos, una moderación de las desigualdades ya que las remuneraciones más bajas experimentaron una ligera subida. Esto fue provocado por el aumento de los empleos en el sector de la construcción. Esto provocó una disminución de las desigualdades entre las rentas más bajas y las rentas medias pero sin cambios en relación con las rentas más altas.

La razón más relevante para que el crecimiento económico no fuese acompañado de una reducción en la desigualdad fue la pérdida de la capacidad redistributiva de las políticas tributarias del gobierno. Si nos centramos en los impuestos sobre la renta, en esta época existían unos tipos impositivos bajos, y las prestaciones sociales no eran suficientes para poder frenar la desigualdad. Durante la década de los años ochenta, cuando se produjo una disminución de la desigualdad, los impuestos sobre la renta fueron más progresivos, en parte porque los tipos impositivos a las rentas más bajas disminuyeron. Gracias a esta progresividad en los impuestos se logró reducir la desigualdad. Durante los años noventa y posteriores no se siguió esta tendencia, se hicieron reformas en la política tributaria que disminuyeron los tipos impositivos, lo que provocó que con la menor recaudación por impuestos se perdiese poder de maniobra y anticipación ante periodos de recesión económica.

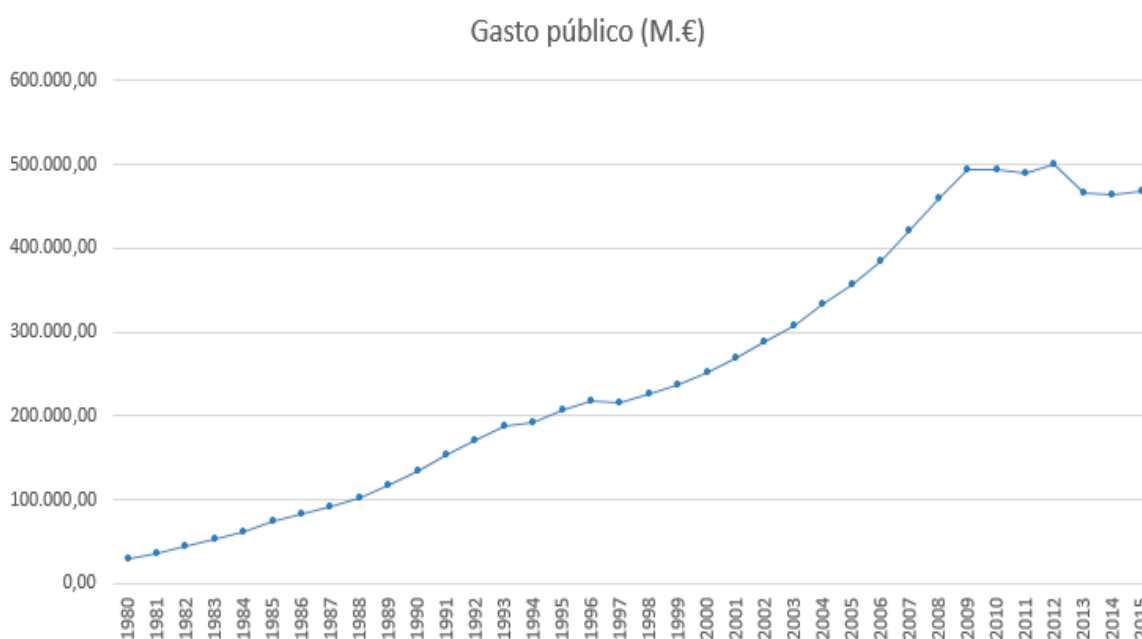


Figura 4: Gasto Público en España en Millones de €.

Elaboración propia con datos de (Peródico Expansión, 2015)

Desde la perspectiva del gasto social, durante los años noventa se dio una menor capacidad redistributiva del gasto social como porcentaje del PIB. No se continuó la tendencia ascendente que el gasto social estaba experimentando en las décadas anteriores. Además de que la cifra de gasto fue menor, su efecto en la redistribución de la renta se

vio aún más mermado por la fragmentación de las ayudas sociales por grupos y su elevada diferencia entre las distintas regiones de España.

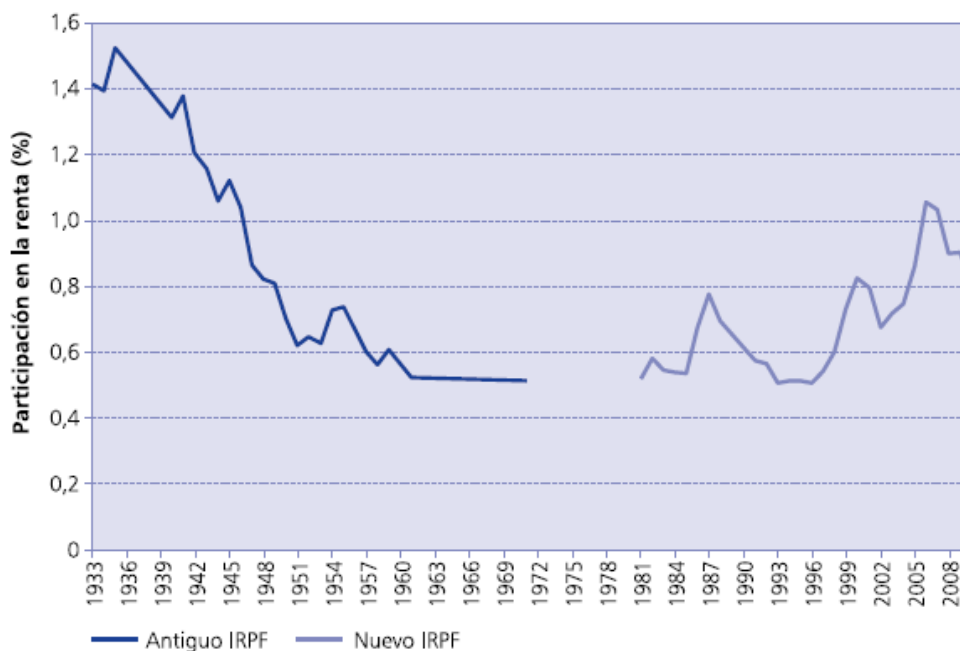


Figura 5: Participación en la renta del Top 0,01% con mayores ingresos en España 1933 – 2008

Fuente: *Papeles de economía española. Las rentas altas en España: Panorama histórico y evolución reciente* (Alvaredo, 2013)

Para finalizar este apartado del análisis de la desigualdad en España antes de la actual crisis voy a hablar sobre la importancia de las rentas más altas en el PIB español que está representada en la Figura 5. Como he dicho antes, durante los años ochenta se produjo una disminución de la desigualdad económica que coincide con una bajada de la participación de las rentas más altas en el PIB aunque hacia finales de ésta década dicha participación aumentó. Durante los años noventa esta participación volvió a disminuir, probablemente debido al comienzo de una etapa de recesión económica que provocó que las rentas más altas disminuyeran pero que a la vez disminuyeran las más bajas. Durante estos años la desigualdad económica aumentó ya que las rentas más bajas se vieron más afectadas en parte por la reducción en la redistribución de la renta de las ayudas sociales anteriormente nombrada. En los años posteriores a la década de los años noventa y hasta el comienzo de la actual crisis económica en el año 2007 se produjo un gran aumento de la desigualdad perfectamente observable en el aumento de la participación de las rentas

más altas en el PIB. Aunque durante estos años experimentamos un gran crecimiento económico, éste se basó en sectores como el de la construcción que creaba puestos de trabajo precarios y a su vez beneficiaba a los grandes empresarios mediante los ejercicios de especulación inmobiliaria.

2.1.2. La burbuja inmobiliaria.

Uno de los factores que aumentó la desigualdad económica que sufre España actualmente es el estallido de la burbuja inmobiliaria. Una burbuja inmobiliaria se puede definir como un incremento excesivo de los bienes inmuebles ocasionado generalmente por la especulación donde los precios se incrementan sin que exista una razón lógica. La burbuja inmobiliaria se formó durante la etapa previa a la actual crisis económica.

A mediados de la década de los años ochenta comienza una etapa alcista en el sector inmobiliario. España ha superado un breve periodo de recesión económica en los años 70 provocado por la llamada crisis del petróleo. Esta tendencia alcista se vio incrementada por diversos factores entre los que se encuentran:

- La entrada de España en la Unión Europea en 1986.
- Durante estos años experimentamos un alto crecimiento del PIB de en torno al 2,5% llegando al 5,6% en el año 1987.
- Un alto crecimiento del empleo por el cual España pasó de tener un 21,5% de tasa de paro a un 16%.
- Incremento de las facilidades crediticias por las que la cantidad hipotecada a la hora de comprar una vivienda pasó del 50% al 70%.
- Incentivos al arrendamiento por el decreto Boyer.
- Aumento y extensión del desgranamiento para la segunda vivienda.

En el año 1985 se inició la construcción de unas 222.310 nuevas viviendas, en 1995 se comenzaron a construir 302.339 pero el año en el que más viviendas se construyeron fue en 2006 con unas 760.000 según Pelayo Barroso. (Barroso, 2015)

A partir del año 2000 la construcción de nuevas viviendas y en general el sector de la construcción comenzó a crecer enormemente. La inflación por esos años no era muy elevada y a pesar de ello el precio de la vivienda aumentaba en torno a un 17% anual.

Otro factor que aun hizo que las consecuencias del estallido de la burbuja inmobiliaria fueran peores fue aumento del crédito y las mayores facilidades para conseguirlo lo que provocó un enorme sobreendeudamiento. En torno a los años 2006 y 2007 el 60% del total de crédito concedido se encontraba en la construcción o la compra venta de viviendas, lo que suponía en términos globales una cifra del tamaño del PIB español según el economista José García Montalbo. (García Montalbo , 2015)

Hacia el año 1998 se produjo la gran burbuja inmobiliaria que duró hasta el año 2007. En los años anteriores, concretamente hasta el año 1992 se había producido una expansión del mercado inmobiliario pero no comparable ni en volumen de construcción de viviendas ni en cifras de endeudamiento al periodo 1998 – 2007.

Distintos factores provocaron que en 1998 se produjese la gran expansión del mercado inmobiliario en España.

- En 1981 se aprobó la Ley de Mercado Hipotecario. En estos años la financiación no era muy elevada con plazos de entre 10 y 12 años y tipos de interés mayoritariamente fijos que llegaban al 18%.
- Aumento de las inversiones extranjeras y del atractivo de España en el exterior tras la Exposición Internacional de Sevilla y las Olimpiadas de Barcelona en 1992.
- Se produjo un crecimiento del nivel de vida y un crecimiento de la confianza dentro de la población, lo que provocó un importante desarrollo de la segunda vivienda.
- Las devaluaciones de la peseta, planes de racionalización del gasto público y la bajada del tipo de interés.

Cuando este fenómeno de crecimiento del sector inmobiliario empezó a notarse en la población, a nadie pareció extrañarle ya que España acababa de salir de una recesión y los jóvenes que antes estaban parados, ahora tienen un empleo y deseaban ser propietarios de su propia vivienda.

Todo esto provocó el inicio de la gran burbuja inmobiliaria de 1998 hasta 2007. Durante este periodo se produjo una revalorización de la vivienda del 191% según The Economist (2016).

Desde el punto de vista del mercado hipotecario, durante esta etapa de burbuja inmobiliaria la población tenía normalizado el hecho de hipotecarse para adquirir una vivienda. Si a esto le sumamos el alto crecimiento del PIB en estos años y el aumento del empleo que a su vez atraían a más población inmigrante, la creciente demanda de viviendas ocasionan la concesión de 800.000 hipotecas en 2002 frente a las 1.060.000 en el año 2007 según la (Asociación Hipotecaria Española, 2015).

Debido a las nuevas facilidades que daba el mercado financiero, los grandes empresarios del sector de la construcción podían adquirir suelo sin que casi fuese necesaria la aportación de fondos propios, por lo que su capacidad de adquisición se multiplicó en esta etapa.

Esta tendencia de crédito fácil, subida continuada de los precios de la vivienda que incitaba a la especulación y fuerte creación de empleo tenía que acabar tarde o temprano. Hacia el año 2008 comienza a pincharse la burbuja inmobiliaria creada años atrás. Los precios de la vivienda comienzan a disminuir y debido a la fuerte destrucción de empleo anteriormente citada con el comienzo de la crisis que se centró en sectores como el de la construcción, se produjo un fuerte empobrecimiento de la población con rentas medias y bajas. Esto provocó un gran aumento de la desigualdad, ya que la población con rentas medias y bajas que habían adquirido una vivienda en los años anteriores a la crisis económica al ser afectadas por el gran aumento del desempleo no pudieron permitirse seguir pagando la hipoteca que anteriormente les habían concedido basándose en un tipo de ingreso familiar sostenido por empleos precarios.

2.2. DESIGUALDAD EN LA CRISIS ECONÓMICA ACTUAL

Tras un periodo de expansión económica que duró desde finales de los años noventa hasta el año 2007 en el que experimentamos un alto crecimiento económico con un gran aumento del PIB y del empleo, pero que aun así no sirvieron para reducir la desigualdad ya que el empleo creado era en su mayoría precario, comenzó un periodo de recesión económica que dura hasta nuestros días.

Como la creación de empleo durante la etapa expansiva fue precaria, con la llegada de la crisis y su consecuente destrucción de empleo, la precariedad que se intuía durante la

etapa expansiva se convirtió en realidad y además se provocó un aumento de la pobreza entendida como el aumento de personas o familias con reducidos ingresos o incluso sin ningún tipo de ingreso, un gran aumento de la desigualdad económica y del riesgo de exclusión social mayor que en otros países de la Unión Europea.

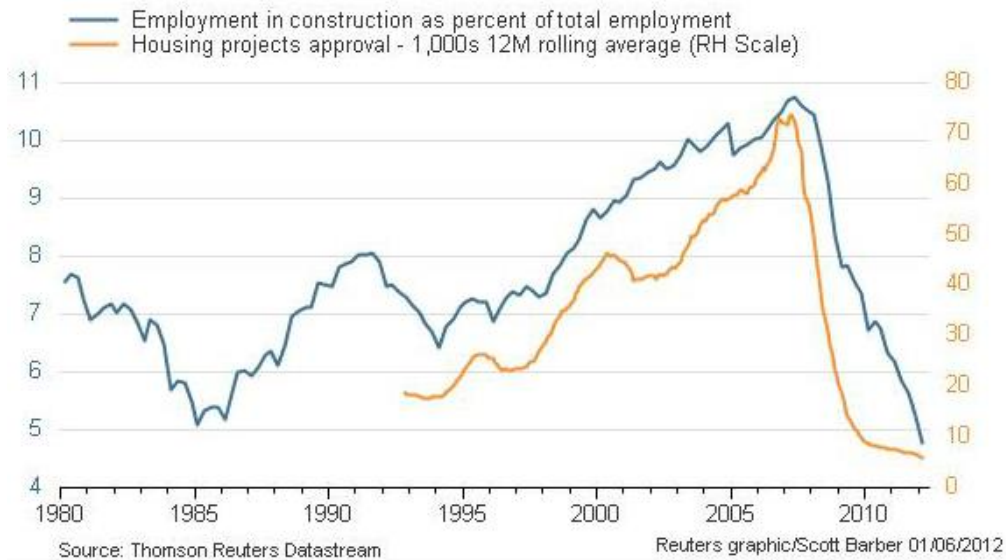


Figura 6: Tasa del empleo del sector de la construcción en relación al total de empleo en España.

Fuente: (Click Trade, 2012) con datos de Thomson Reuters Datastream

El empleo creado durante la etapa expansiva previa se concentró en sectores como el de la construcción que requerían poca cualificación, lo que provocó que con la llegada de la crisis económica estas personas quedarán desempleadas por el cambio en los modelos de contratación hacia trabajadores con mayor nivel de calificación. Durante la actual crisis económica también ha aumentado la desigualdad por las medidas adoptadas tras la aprobación de la Reforma Laboral en el año 2012 que entre otras cosas dotaron a las empresas de más instrumentos de flexibilidad interna, dando a los directivos mayor poder de negociación sobre los empleados y provocando que los salarios tendiesen a la baja.

Se ha producido un aumento de la desigualdad como diferencia entre la renta de los más ricos y de los más pobres. Este aumento en la diferencia de rentas lo ha sufrido en mucha mayor medida la población con rentas más bajas.

Según los indicadores de renta, en España se está produciendo una polarización entre los que más tienen y las personas con rentas más bajas, ya que durante los primeros años de

la crisis y en la actualidad se está produciendo un hundimiento de la renta media. Tomando datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), la evolución de la renta per cápita entendida como renta nacional por habitante a precios de mercado es parecida a la que teníamos hace unos diez años. Si tenemos en cuenta la capacidad adquisitiva, la renta media en el año 2012 que fue de unos 18.500€ es menor que la del año 2001. A todo esto hay que sumar que desde el año 2007 la renta media en España ha caído alrededor de un 4% y los precios han ido aumentando en torno a un 10%. Teniendo en cuenta datos de la Encuesta de Condiciones de Vida, la renta disponible en los hogares españoles ha caído en torno a un 10%.

Indicator Name	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Índice de Gini (Estimación del Banco Mundial)	33,86	34,8	35,39	35,79	36,1	35,89
Porcentaje de ingresos en posesión del cuarto 20% de la distribución	23,44	23,25	23,24	23,29	23,58	23,45
Porcentaje de ingresos en posesión del 10% más alto	24,78	25,73	26,02	26,17	26,02	25,9
Porcentaje de ingresos en posesión del 20% más alto	40,37	41,19	41,64	41,91	41,91	41,83
Porcentaje de ingresos en posesión del 10% más bajo	1,94	1,98	1,86	1,8	1,72	1,7
Porcentaje de ingresos en posesión del 20% más bajo	6,31	6,22	6,02	5,97	5,75	5,76
Porcentaje de ingresos en posesión del segundo 20% de la distribución	12,61	12,28	12,2	11,99	11,8	11,94
Porcentaje de ingresos en posesión del tercer 20% de la distribución	17,27	17,06	16,91	16,84	16,96	17,03

Tabla 1: Indicadores de pobreza de España desde 2004 hasta 2012

Elaboración propia. Fuente: (Banco Mundial, 2016)

Uno de los indicadores más usados para hablar de desigualdad es el índice de Gini. Según datos del Banco Mundial (Banco Mundial, 2016) representados en la Tabla 1 la desigualdad en España ha aumentado desde el inicio de la crisis económica.

Si miramos el índice de Gini, podemos apreciar que ha aumentado conforme la crisis económica avanzaba y se acentuaba la pérdida de empleo. En el año 2012 se experimenta una ligera reducción en éste índice, posiblemente provocada por la bajada del porcentaje de renta en posesión de las rentas más altas.

Si dividimos la población en deciles teniendo en cuenta el porcentaje de renta que acumulan, los más significativos y que más nos ayudan a ver la evolución de la desigualdad son el primer, segundo y último decil. Si observamos a la población que se encuentra entre el 10% y el 20% con menos renta, vemos que el porcentaje de renta que poseen frente al total no para de disminuir con el paso de los años. Por el contrario, si miramos al grupo del 10% de población con más renta, el porcentaje de renta que poseen ha crecido más, en torno a un 2%, hasta el año 2012.

Resumiendo, desde el inicio de la crisis económica actual el porcentaje de renta en posesión del 10% más rico ha aumentado en torno a un 5% y el porcentaje de renta en posesión del 10% más pobre ha disminuido en un 12% aproximadamente. Todo esto ha provocado que la desigualdad en España aumente, dato que se puede observar en el aumento del índice de Gini en un 6% aproximadamente desde el año 2007 hasta el año 2012. Esto pone en duda la creencia de que las consecuencias de la crisis se han repartido de forma igualitaria en todos los segmentos de la población. Esta mejora en los hogares con más renta y el severo empeoramiento de la situación de los hogares con menos renta ha sido la más marcada de la Unión Europea.

Respecto a los hogares que no reciben ningún ingreso, según datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) desde el año 1991 hasta el año 2015, éstos han aumentado en mayor medida en la actual crisis económica que en periodos de recesión anteriores. Durante la epata de recesión económica que tuvo lugar durante los años noventa el porcentaje de hogares sin ningún ingreso pasó del 1,7% en el año 1991 al 2,3% en el año 1995. Sin embargo en la actualidad este porcentaje ha aumentado del 1,7% en el año 2007 hasta el 5% en el año 2015 lo que afecta a unos 770.000 hogares.

3. ANÁLISIS DE LA DESIGUALDAD SALARIAL

En este apartado voy a comentar la desigualdad económica existente entre diferentes grupos de la sociedad española dentro del mercado laboral. Es una realidad que con la crisis económica existente en España se han destruido muchos puestos de trabajo, lo que ha supuesto un aumento de la desigualdad entre parados y personas con un empleo. Pero el análisis de la desigualdad no se queda ahí, existen otros muchos factores que afectan a la desigualdad en el mercado de trabajo, como el sexo o el nivel educativo de la población.

La crisis económica en la que aún nos encontramos ha provocado grandes cambios en la composición del mercado laboral español. Inicialmente afectó severamente al sector de la construcción y a la industria manufacturera. Los puestos de trabajo manuales, que requieren una menor formación o cualificación, los jóvenes y los contratos temporales también disminuyeron respecto a la situación previa a la crisis económica.

Se han producido grandes cambios en la composición del empleo asalariado. Si se toma como referencia la composición del empleo anterior al año 2007, la importancia de los varones jóvenes (considerando los varones entre 16 y 30 años), los empleados con contratos temporales y los trabajadores con poca cualificación ha disminuido considerablemente. También ha aumentado la antigüedad y la experiencia laboral, puesto que el aumento del desempleo se concentró en los puestos de trabajo con menor cualificación y ocupados por trabajadores jóvenes.

3.1.LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

La desigualdad salarial es un tema de gran importancia, ya que tiene influencia en el funcionamiento del mercado de trabajo y en la distribución de la renta, desigualdad de ingresos y cohesión social.

Respecto a la determinación de la estructura salarial, uno de los organismos con más importancia en este tema es la negociación colectiva que consiste en la consecución de un acuerdo o contrato colectivo. Según la Recomendación número 91 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT Organización Internacional del Trabajo, 1951), el contrato colectivo se define como: “ *Todo acuerdo escrito relativo a las condiciones de trabajo y*

de empleo, celebrado entre un empleador, un grupo de empleadores o una o varias organizaciones de empleadores, por una parte, y, por otra, una o varias organizaciones representativas de trabajadores o, en ausencia de tales organizaciones, representantes de los trabajadores interesados, debidamente elegidos y autorizados por estos últimos, de acuerdo con la legislación nacional.”

La dimensión del impacto de la negociación colectiva en la estructura salarial depende de múltiples factores entre los que se encuentran el ámbito en el que se negocian los convenios y el grado de coordinación. Teniendo en cuenta el ámbito de negociación, el sistema de negociación colectiva puede ser descentralizado cuando las empresas y los representantes de los trabajadores negocian en la empresa, centralizado cuando los sindicatos y las empresas negocian a nivel nacional y cubren todos o la mayoría de sectores o intermedio cuando la negociación se da en diferentes sectores. Dentro del grado de coordinación, la negociación puede estar coordinada o fragmentada dependiendo de si existe coordinación tanto dentro de los sindicatos y asociaciones empresariales como entre ellos.

La negociación colectiva puede afectar a la estructura salarial de diversas maneras. Los sindicatos pueden reducir las diferencias entre trabajadores con cualificaciones y tareas similares dentro de una misma empresa a través de dos estrategias: estableciendo tarifas salariales únicas dentro de cada grupo de ocupación y dando más importancia a la experiencia y la antigüedad en vez de a la productividad individual. También pueden igualar las remuneraciones entre trabajadores con puestos similares de dos empresas distintas, lo que se puede ver favorecido tanto por los trabajadores como por las empresas si se encuentran en el mismo sector.

Existe una relación entre la concentración de la negociación colectiva y la dispersión salarial. Cuanto más centralizada o más cobertura tiene la negociación colectiva, menos dispersa es la estructura salarial, es decir, hay menos diferencia entre los salarios de los trabajadores. Esto se nota aún más en la parte baja de los salarios, cuanto mayor es la centralización de la negociación colectiva mayor poder de negociación de suelos salariales.

3.2.PUNTOS DE VISTA SOBRE LA REFORMA LABORAL DE 2012

Entre los años 2010 y 2014 se han aprobado numerosas modificaciones que afectan al marco legal del mercado de trabajo en España y a la negociación colectiva. Las normativas aprobadas más significativas son el RD-ley10/2010, el RD-ley 3/2012 y la Ley 3/2012 que fueron medidas necesarias para la aprobación de la Reforma Laboral en el año 2012.

3.2.1. La Reforma Laboral según el Sindicato CCOO.

Según el informe realizado por la Secretaría Confederal de Acción Sindical de CCOO (2014), con la aprobación de este Real Decreto Ley 3/2012 se puso en manos de las empresas y sus directivos una cantidad de instrumentos legales que hacían más fácil llevar a cabo medidas de flexibilización interna y externa, despidos más baratos y menores controles judiciales a los acuerdos llevados a cabo por las empresas. Esta reforma laboral ha roto el equilibrio de las relaciones laborales a favor de la parte empresarial, haciendo más favorable la acción unilateral de las empresas y descentralizando la negociación colectiva. El objetivo de la Reforma Laboral, crear empleo y la mejora del mercado laboral, no se ha cumplido, como demuestran los datos de desempleo, despidos y aumento de la desigualdad económica y salarial en España. Con la aprobación de la Reforma Laboral se ha provocado una pérdida del poder negociador de la negociación colectiva y del poder contractual de los sindicatos. Se han debilitado instituciones de derecho laboral, lo que ha provocado la facilitación de estrategias neoliberales basadas en un modelo de competitividad empresarial basado en la devaluación de los salarios y la reducción de los derechos laborales.

En el año 2012 también se firmó el Segundo Acuerdo para el Empleo y la Negociación Colectiva o II AENC. Fue el resultado de tratar de consensuar, en una grave situación de recesión económica, las diferentes ideas de las partes involucradas en la negociación de convenios colectivos y proponer medidas para contribuir a frenar la destrucción de empleo mediante acuerdos respecto a contención salarial, que provocaría posiblemente una pérdida de poder adquisitivo a la población y una ampliación de la flexibilidad interna como alternativa a la flexibilidad externa que supone mayores despidos y la

externalización de actividades. Fueron medidas orientadas a que las empresas afrontasen sus dificultades económicas y a que el excedente empresarial fuese dirigido a un aumento de la inversión en la producción para mejorar la competitividad, lograr una mejora del empleo y, pensando más a largo plazo, generar posibilidades de creación de empleo. Todo esto se pretendía lograr mediante el compromiso por parte de las empresas de colaborar para contener el precio de los productos y las rentas de sus accionistas y directivos.

Con la aprobación del RD-Ley 3/2012, al poco tiempo de la firma del II AENC, se anularon las posibilidades de aplicar de forma equilibrada y con una mínima efectividad las propuestas planteadas en el II AENC. Con la aprobación del RD-Ley 3/2012 se dio a las empresas instrumentos legales que les permitían llevar a cabo más fácilmente altos niveles de flexibilidad interna y externa, realizar despidos a menor coste, disminución de las condiciones laborales y salariales sin tener que llegar a un acuerdo con los representantes legales de los trabajadores, sin necesidad de tener autorización por parte de la Autoridad Laboral para realizar Expedientes de Regulación de Empleo. Las empresas tomaron la decisión mayoritariamente de utilizar, en ocasiones de manera abusiva, instrumentos de flexibilidad haciendo crecer de forma preocupante los niveles de desempleo, dando comienzo a una devaluación salarial en aumento superior a lo que recomendaba el II AENC. Todo esto sin ninguna contrapartida por parte de las empresas en materia de empleo ni inversión en la producción.

Como he dicho anteriormente tras la aprobación del RD-Ley 3/2012 se disminuyó la eficacia de la negociación colectiva, ya que se hicieron numerosas reformas en el Título III del Estatuto de los Trabajadores. Mediante la reforma del Estatuto de los Trabajadores se dotó a las empresas de mayores herramientas de flexibilidad interna y se limitó la ultra-actividad del convenio colectivo entre otras cosas.

Mediante estas medidas que facilitan la flexibilidad interna y externa por parte de las empresas se influye directamente en las condiciones de los trabajadores dando a las empresas un mayor control sobre la jornada, los salarios, turnos y suspensión del contrato. Tras la Reforma Laboral del año 2012 se ha dado un mayor poder de negociación a los directivos de las empresas dotándolos de instrumentos legales que favorecen la desigualdad económica y salarial abaratando el despido y tirando a la baja los salarios.

Sobre la ultra-actividad de los convenios colectivos, según (Ojeda, 2013) la ultra-actividad del convenio colectivo es el periodo de prórroga establecido entre la fecha de

finalización de un convenio colectivo hasta que se termina de negociar el siguiente y durante este periodo se siguen manteniendo las normas que se establecieron en el convenio colectivo expirado. Tras la aprobación de la Reforma Laboral en el año 2012 se fija un periodo límite para la ultra-actividad del convenio colectivo. Tras un año desde la puesta en práctica de un convenio colectivo, sin que se haya acordado lo contrario, éste perderá vigencia. Cuando el convenio colectivo que se está aplicando pierde la ultra-actividad por pasar más de un año desde su negociación, todas las condiciones que se estaban aplicando en el convenio colectivo desaparecerían y se comenzaría a aplicar un convenio colectivo de orden superior si existiese, y en caso contrario entrarían en acción las normas legales de mínimos, es decir, se aplicaría el Estatuto de los Trabajadores y en términos de salario el Salario Mínimo Interprofesional.

3.2.2. *La Reforma Laboral según el Gobierno de España*

Teniendo en cuenta el informe realizado por el (Gobierno de España , 2013) los objetivos de la Reforma Laboral del año 2012 eran, y cito textualmente:

- *“Favorecer la flexibilidad interna en las empresas como alternativa a la destrucción de empleo”.*
- *“Modernizar la negociación colectiva para acercarla a las necesidades específicas de empresas y trabajadores y fomentar el diálogo permanente en el seno de la empresa”.*
- *“Mejorar la empleabilidad de los trabajadores a través de la formación y la eficacia de la intermediación laboral”.*
- *“Fomentar la creación de empleo estable y de calidad y reducir la dualidad laboral”.*
- *“Combatir el absentismo laboral injustificado”.*
- *“Reforzar los mecanismos de control y prevención del fraude, de protección de los derechos de los trabajadores y de lucha contra la competencia desleal a las empresas”.*

La nueva situación respecto a las relaciones laborales entre trabajadores y empresas introduce medidas que facilitan la flexibilidad interna con la intención de que ambos

puedan adaptarse conjuntamente a situaciones de crisis y que el despido sea el último recurso. Esta reforma también apuesta por una mejora en la empleabilidad de los trabajadores.

La situación previa a la Reforma Laboral era la de un mercado de trabajo poco eficiente, que era uno de los principales impedimentos para el crecimiento de la economía española. Las ineficiencias del mercado de trabajo español pueden resumirse en las siguientes características:

- Regulaciones del mercado de trabajo demasiado rígidas: La principal dificultad era la aplicación de medidas de flexibilidad interna referentes al despido.
- Inadecuada negociación colectiva: El sistema de negociación colectiva anterior a la Reforma Laboral restringía al empresario a la hora de reorganizar sus recursos productivos manteniendo a sus empleados. La ultra-actividad indefinida de los convenios colectivos no permitía adaptar las condiciones laborales ni a las necesidades de la economía ni a las de las empresas.
- Elevada segmentación en las condiciones de trabajo: Existía una elevada dualidad debido a la alta temporalidad.
- La empleabilidad de los trabajadores debía ser aumentada: Existía un alto número de trabajadores con poca cualificación debido a la elevada tasa de abandono escolar temprano. Es especialmente en ese colectivo en el que se ha centrado la destrucción de empleo.
- Alta volatilidad del mercado de trabajo ante cambios en el ciclo económico: uno de las principales trabas al crecimiento económico de España ha sido el mercado de trabajo, ya que era un freno para el aumento de productividad y era muy volátil ante cambios de ciclo generando gran desempleo y con una tendencia salarial al alza que frenaba la competitividad.

A continuación se exponen, teniendo en cuenta los objetivos de la Reforma Laboral, los principales instrumentos utilizados para su consecución.

Respecto al objetivo de favorecer la flexibilidad interna en las empresas para frenar la destrucción de empleo, la Reforma Laboral pretende reducir los incentivos a la destrucción de empleo, limitando los ajustes laborales favoreciendo la aplicación de medidas de flexibilización interna para hacer más fácil la reorganización de recursos dentro de las empresas y potenciar su productividad y competitividad. Los instrumentos

utilizados para la consecución de todo lo mencionado anteriormente han sido el énfasis en la movilidad funcional, geográfica o la modificación de las condiciones laborales de los trabajadores en vez de tener que recurrir al despido. Se potencian medidas como las reducciones de jornada para hacer más fácil a las empresas adaptarse a situaciones económicas complicadas.

Respecto al objetivo de modernizar la negociación colectiva, los cambios realizados con la Reforma Laboral pretenden que la negociación colectiva ordene más equilibrada y flexiblemente las relaciones laborales. Los instrumentos utilizados para lograrlo fueron dar más peso a los convenios de empresa, dotando así a las empresas de mayor flexibilidad interna al adaptar los convenios colectivos a las necesidades de las empresas y la inaplicación momentánea de los convenios colectivos por parte de las empresas en materias como jornada y salario, entre otras. Con la nueva reforma del mercado de trabajo existe la posibilidad de renegociar un convenio colectivo antes de que acabe su vigencia y también se incluyen limitaciones a la ultra-actividad, con lo que se consigue una negociación colectiva más equilibrada.

En el apartado sobre mejorar la empleabilidad de los trabajadores mediante la formación, el objetivo es mejorar las competencias de los trabajadores para mejorar la creación de empleo y que las empresas españolas sean más competitivas internacionalmente. Los instrumentos utilizados fueron tratar la formación como un derecho para los trabajadores con requisitos de transparencia y evaluación. Se hizo una reforma de los certificados de profesionalidad para dotar a la formación de los trabajadores de acreditación de forma que se refuerce su empleabilidad y la validez de esos conocimientos en el extranjero. Contratos de formación para facilitar la transición entre la etapa de estudiante y el mundo laboral y para favorecer la vuelta al empleo de los jóvenes que abandonaron los estudios en la etapa expansiva previa a la crisis. Se dio autorización a las Empresas de Trabajo Temporal (ETT) para actuar como empresas de colocación junto con los servicios públicos de empleo, ya que éstos tienen tasas muy bajas de colocación dentro del mercado laboral.

Para fomentar la creación de empleo y lograr una disminución de la dualidad laboral, con la Reforma Laboral se llevan a cabo medidas para incentivar la contratación indefinida. Se plantean instrumentos concretos como la creación de nuevas modalidades de contratos indefinidos para PYMES y autónomos, esto consiste en la aplicación del régimen general de derechos y obligaciones laborales pero con el añadido de un periodo de prueba de un

año para facilitar a las pequeñas empresas emprendedoras valorar cuales son los trabajadores mejor cualificados. Para facilitar este tipo de contrato se pretenden aplicar bonificaciones fiscales y de Seguridad Social para las empresas. También se establece la prohibición de encadenar contratos temporales por un periodo superior a los 24 meses. Se establece la indemnización de 33 días por año trabajado para los despidos injustificados para favorecer la competitividad de las empresas, con esto se pretende mejorar la competitividad de las empresas y a la vez desincentivar la contratación temporal para reducir así la dualidad en el mercado de trabajo español.

Para luchar contra el absentismo laboral injustificado, la Reforma Laboral introdujo la regulación para la extinción del contrato por absentismo laboral añadiendo mayor racionalidad y coherencia con la verdadera razón de dicho absentismo.

Respecto a la prevención contra el fraude y el refuerzo de los mecanismos de control se han llevado a cabo diferentes medidas para luchar contra el empleo irregular y el fraude a la Seguridad Social. Estas medidas incluyen la modificación del Código Penal, endureciendo las penas para quienes defrauden a la Seguridad Social dependiendo de la cantidad defraudada y el uso de más recursos humanos dentro de la inspección de Trabajo y Seguridad Social para combatir la economía irregular.

Las conclusiones a las que llega este informe elaborado por el Gobierno de España son básicamente que la Reforma Laboral del año 2012 ha conseguido frenar el aumento del desempleo durante en un periodo de recesión económica, ha fomentado que aumenten los contratos indefinidos y especialmente la contratación por parte de las pequeñas y medianas empresas, se ha logrado un equilibrio entre la flexibilidad interna y la externa que ha conseguido frenar el aumento del desempleo y también se ha reducido la dualidad en el mercado de trabajo llegando a un equilibrio entre las contrataciones temporales e indefinidas y por último se ha mejorado la empleabilidad de los trabajadores creando un contexto en el que se garantiza la flexibilidad de las empresas y la seguridad de los trabajadores.

3.3. RELACIÓN ENTRE LA DESIGUALDAD SALARIAL Y EL CICLO ECONÓMICO

En este apartado voy a analizar la influencia que tiene el ciclo económico sobre evolución de los salarios y la desigualdad salarial. Para ello voy a usar datos de la Muestra Continua de las Vidas Laborales (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2016) y estudios de diversos autores.

Existen diversos factores que explican la desigualdad salarial. A lo largo de los últimos años se han producido múltiples transformaciones que han afectado a las estructuras salariales. Algunas de esas transformaciones han sido la mayor competencia extranjera debido a la globalización, la tercerización del empleo, el aumento del nivel educativo y el incremento de la inmigración, que unido a los constantes cambios tecnológicos han provocado que la demanda de empleo cambie, tendiendo hacia los trabajadores con mayor nivel de cualificación.

Todo esto ha provocado cambios en la estructura salarial. Estos cambios pueden dividirse en diferencias entre los salarios de distintos grupos formados por distintos niveles de cualificación y grupos demográficos, o diferencias dentro del mismo grupo de cualificación. A lo largo del tiempo, los trabajos realizados se han centrado en tratar de explicar las variaciones salariales entre distintos grupos en nivel de cualificación mediante cambios en la oferta y demanda de trabajadores y en las instituciones que influyen en el mercado de trabajo. Dicha explicación basada en las variaciones de oferta y demanda en el mercado de trabajo se basa en tres aspectos.

El primero supone que los diferentes grupos de cualificación y demográficos son sustitutos imperfectos, lo que significa que aunque puedan ser empleados en puestos similares no aportan el mismo valor añadido, por lo tanto las variaciones en oferta y demanda puedan alterar los salarios y por lo tanto afectar a la desigualdad entre los distintos grupos demográficos o de cualificación.

El segundo se refiere a que las variaciones en oferta y demanda pueden tener resultados muy diferentes, dependiendo de la labor y las políticas seguidas por las instituciones en el mercado de trabajo.

El tercero se refiere a la influencia que tienen en la composición de la estructura salarial instrumentos como la desregulación del mercado de bienes y servicios o el grado de centralización de la negociación colectiva.

La estructura salarial y su relación con los ciclos económicos puede variar según qué país estemos analizando. Generalmente las diferencias entre los países pueden resumirse en las siguientes.

La primera se basa en que la desigualdad salarial está muy relacionada con las empresas y los tipos de puestos de trabajo existentes, aunque las competencias y características de los trabajadores también tienen una influencia que no hay que desestimar. Por lo que aunque las diferencias si hablamos de la fuerza de trabajo tienen influencia, las características de los puestos de trabajo y de las empresas influyen en mucha mayor medida a la hora de explicar las diferencias en la desigualdad salarial entre países.

La segunda explica que las diferencias en la estructura salarial dependen también de las diferencias en cuanto a, por ejemplo, productividad media de los trabajadores.

La tercera se basa en que aunque las diferencias entre los puestos, las empresas y las capacidades de los trabajadores tengan cierta importancia, las instituciones existentes en cada uno de los países tienen un papel muy importante a la hora de explicar las diferencias en la desigualdad salarial entre países.

A pesar de todos estos factores que por supuesto afectan a la desigualdad, sigue habiendo un porcentaje bastante notable de la desigualdad del que se desconoce su origen, esto es lo que se llama “desigualdad residual”.

En España, aunque no existen demasiados estudios sobre la relación de la desigualdad salarial y el ciclo económico, existen peculiaridades respecto a esta relación. Ante la falta de estudios para el caso español es necesario recurrir a informes y bibliografía referente a otros países para tratar de comprender la relación entre el ciclo económico y la desigualdad salarial. Durante la etapa que va desde la década de los años noventa, tras el periodo recesivo hasta el año 2000, España fue uno de los pocos países considerados industrializados en el cual la dispersión salarial, entendida como la diferencia entre los salarios más altos y los más bajos, disminuyó. Durante estos mismos años la desigualdad salarial en la mayoría de los países industrializados tendió a aumentar o a mantenerse constante. Como ejemplos concretos se pueden citar Estados Unidos y Alemania que en

dicha etapa experimentaron un aumento de la desigualdad salarial de un 1% aproximadamente según estudios realizados por (Dustman, Ludsteck, & Schönberg, 2009) para Alemania y (Autor, Katz, & Kearney, 2008) para Estados Unidos. Sin embargo, en el caso de España ese mismo 1% fue la tasa de reducción de la desigualdad salarial para el mismo periodo de tiempo.

Respecto a los trabajos realizados para otros países, tampoco hay abundante bibliografía, ya que los informes realizados se concentran en analizar la tendencia de la desigualdad salarial a lo largo del tiempo sin prestar atención a su relación con los ciclos económicos. Algunos de esas investigaciones o informes teniendo en cuenta la relación con el ciclo económico solo se centran en la idea de que los salarios más bajos van en la misma dirección que el ciclo económico, es decir, que si nos encontramos en un ciclo económico recesivo estos disminuyen y, por el contrario, si estamos en un ciclo económico expansivo estos aumentan.

Según el trabajo realizado por (Barlevy & Tsiddon, 2004) en el que se analiza la dispersión salarial y sus cambios a lo largo del tiempo en Estados Unidos en tres etapas que son: a principios del siglo XX, entre los años 1930 y 1940 y por último a partir del año 1960; se puede extraer la conclusión de que el ciclo económico y la desigualdad salarial depende de su tendencia, es decir, no es uniforme. Si se pretende conocer el efecto del ciclo económico en la dispersión salarial hay que tener en cuenta cómo se producen esos cambios en el ciclo con las fluctuaciones de la distribución salarial en el largo plazo. La conclusión que puede obtenerse de este trabajo es que en los periodos de recesión económica se dan dos escenarios diferentes dependiendo de la tendencia que esté siguiendo la desigualdad salarial en ese momento. Si la desigualdad salarial está siguiendo una tendencia ascendente, en los periodos de recesión económica esta se acelera y contribuye más al incremento de la desigualdad. Mientras que si la desigualdad económica sigue una tendencia descendente, los periodos de recesión económica aceleran esa reducción.

Existen otros trabajos que relacionan variables macroeconómicas, como el PIB per cápita y la tasa de paro con la desigualdad, en este caso de rentas, en vez de tener en cuenta tan solo el salario. Uno de ellos es el realizado por Dimelis y Livada (1999) en el que realizan una investigación sobre la relación de las variables macroeconómicas anteriormente nombradas y la desigualdad de renta para cuatro países en el periodo de tiempo que va desde la década de los años sesenta hasta finales de la década de 1980. Las conclusiones

que se pueden extraer de este trabajo son las siguientes: la desigualdad de rentas se comporta de forma contra-cíclica con el PIB per cápita en Estados Unidos y en Reino Unido y de forma pro-cíclica con el paro en Estados Unidos, Reino Unido e Italia. Por el contrario en Grecia el comportamiento de la desigualdad es totalmente el contrario al resto de países, la desigualdad se comporta de forma pro-cíclica con el PIB per cápita y de forma contra-cíclica con la tasa de paro. Respecto a los deciles inferiores de la distribución de renta, es decir, las personas que perciben poca renta salen más beneficiadas en periodos expansivos mientras que los deciles intermedios y altos no se ven casi afectados por los periodos expansivos o disminuyen ligeramente en el caso de Estados Unidos y Reino Unido.

De todos estos informes y trabajos sobre la relación entre la desigualdad salarial o de rentas y el ciclo económico la conclusión que puedo obtener, desde mi punto de vista, es que no hay una relación fiable ya que según el país objeto de análisis o la tendencia que esté siguiendo la desigualdad en ese momento, ésta se comporta de una manera o de otra respecto al ciclo económico.

Sobre el caso de España hay un trabajo que trata la relación entre el ciclo económico y la desigualdad salarial. Fue realizado por (Hidalgo, 2010) y toma datos de la Encuesta de Presupuestos Familiares (EPF) para los años 1980 – 1981 y 1990 – 1991 y de la Encuesta Continua de Presupuestos Familiares (ECPF) para los años 1985 – 1986, 1990 – 1991, 1995 – 1996 y 2000 – 2001. Este trabajo está centrado en los varones que dentro del hogar son los únicos que perciben algún salario y que trabajan más de trece horas a la semana. Los resultados de este trabajo no pueden ser extrapolados al total de la población, ya que la muestra seleccionada para hacer el estudio es muy reducida. Los resultados obtenidos reflejan que si se mide la desigualdad como la diferencia entre el logaritmo de los salarios, la diferencia entre los percentiles 90 y 10 de la distribución de los salarios disminuyó hacia la segunda mitad de la década de los años ochenta, aumentó entre 1990 y 1995 y se volvió a reducir entre los años 1995 y 2000. Es decir la desigualdad entre los percentiles 90 y 10 experimenta un comportamiento contra-cíclico, ya que cuando se dan periodos de recesión económica la desigualdad aumenta y viceversa. Si se analiza la parte alta de la distribución salarial en España, recogiendo datos de los percentiles 50 a 90 también se puede apreciar este comportamiento contra-cíclico. Si se toman datos de la parte baja de la distribución también se puede observar ese comportamiento contra-cíclico pero en menor medida. Los datos que demuestran estas interpretaciones están representados en la

Tabla 2. En esta tabla está representada la desigualdad entre los distintos percentiles de la distribución salarial medida como la diferencia entre el logaritmo de los salarios.

Percentiles	EPF			ECPF		
	1980 / 1981	1990 / 1991	1985 / 1986	1990 / 1991	1995 / 1996	2000 / 2001
90 - 10	0,901	0,894	0,957	0,945	0,985	0,995
90 - 50	0,511	0,511	0,54	0,535	0,55	0,511
50 - 10	0,391	0,383	0,417	0,41	0,435	0,444

Tabla 2: Desigualdad entre los distintos percentiles de la distribución salarial.

Elaboración propia; Fuente: (Hidalgo, 2010)

El trabajo realizado por (Bonhomme & Hospidio, 2012) realiza un estudio creando una variable salarial que es el salario diario a partir de las bases de cotización mensuales, tomando datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales entre los años 1988 y 2010. Mediante el análisis de estos datos se encuentran que la ratio 90/10, es decir el cociente entre el percentil 90 y el percentil 10 aumentó un 16% entre los años 1988 y 2006 y disminuyó un 9,5% entre los años 2007 y 2010. En este trabajo se vuelve a demostrar el comportamiento contra-cíclico de la desigualdad salarial en España.

De todos los trabajos citados sobre la relación entre el ciclo económico y la desigualdad salarial en España se puede concluir que la desigualdad salarial sigue una tendencia contra-cíclica en los últimos 30 años. Esta tendencia ha sido observada tomando variables distintas. La desigualdad salarial aumenta en los periodos recesivos y disminuye en los periodos expansivos de la economía.

3.4.EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD SALARIAL

Tomando datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales para los años 2004 hasta 2010, podemos clasificar a la población según la fuente de la que proceden sus ingresos. Mediante el uso de esta base de datos se pueden sumar las percepciones que percibe cada individuo, aunque estas sean de distinto tipo. A partir de estos datos se pueden clasificar los individuos en cuatro grupos según el tipo de percepciones que reciben a lo largo del año. Estos grupos son: asalariados, pensionistas, perceptores de prestación por desempleo y no asalariados. Estos primeros cuatro grupos son fácilmente reconocibles siempre y cuando el individuo solo perciba un tipo de renta a lo largo del año, pero en ocasiones una misma persona puede ser, por ejemplo, asalariado y percibir la prestación por desempleo a lo largo de un mismo año, por lo que en la parte inferior de la Figura 9 aparecen otras clasificaciones que combinan los cuatro grupos presentes en la parte superior. Como se puede observar, el total porcentaje de la parte superior suma más de cien, ya que una misma persona puede formar parte de varias categorías por haber recibido más de un tipo de prestación a lo largo del año.

Mediante el análisis de los datos que aparecen en la Tabla 3 se aprecia que unos dos tercios de los individuos objeto de análisis pertenecen al grupo de asalariados, lo que significa que perciben algún ingreso procedente del trabajo. La mayoría de los considerados asalariados perciben solamente ingresos de este tipo durante el año o parte de él. Entre las personas que perciben prestaciones por desempleo en algún momento del año lo más frecuente es que combinen ese tipo de ingresos con la percepción de salarios. En cambio las personas que reciben ingresos de las pensiones lo más frecuente es que solo sean pensionistas a lo largo del año.

Tipo de relación laboral en función del tipo de ingreso	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total asalariados	65,72	67,52	68,24	68,44	68,02	65,2	63,51
Total pensionistas	29,84	28,73	28,31	28,27	28,69	29,2	29,53
Total perceptores de prestación por desempleo	13,21	12,93	13,08	13,75	16,98	21,59	22,84
Total no asalariados	8,27	7,85	7,45	8,01	7,91	7,47	7,29
Total porcentaje	117,04	117,03	117,08	118,47	121,6	123,46	123,17
Asalariado	49,06	50,79	51,57	50,78	47,5	43,02	41,66
Asalariado y perceptor de prestación	8,71	8,69	8,78	9,1	11,62	13,71	13,63
Asalariado y pensionista	3,27	3,5	3,51	4,02	4,25	4,03	3,98
Asalariado y no asalariado	3,15	3,04	2,92	2,92	2,76	2,43	2,26
Asalariado y otras combinaciones	1,53	1,5	1,46	1,62	1,89	2,01	1,98
Perceptor de prestaciones por desempleo	2,59	2,41	2,49	2,64	3,12	5,32	6,56
Perceptor de prestaciones por desempleo y otras combinaciones	0,61	0,57	0,58	0,64	0,63	0,81	0,92
Pensionista	23,25	22,06	21,76	21,04	20,96	21,51	21,85
Pensionista y no asalariado	1,87	1,72	1,6	1,64	1,65	1,61	1,61
No asalariado	2,26	2,16	2,05	2,44	2,47	2,33	2,29
Otro tipo de ingresos	3,69	3,57	3,29	3,14	3,15	3,23	3,25
Total porcentaje	100	100	100	100	100	100	100

Tabla 3: Distribución de las personas según la naturaleza de sus percepciones de ingresos a lo largo del año.

Fuente: (García Serrano & Arranz, 2013) con datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2016)

El aspecto más interesante que se puede analizar de la información que aparece en la Tabla 3 es el análisis de la evolución que ha seguido cada colectivo de personas según el tipo de ingresos que perciben antes de la crisis económica actual y tras el año 2007 con el comienzo del periodo de recesión económica en el que aún nos encontramos. Entre los años 2004 y 2007 la ocupación estaba creciendo. Durante estos años no solo aumentaban las personas asalariadas en algún momento de año cuyo máximo se dio en el año 2007 con un 68,4% sino que también aumentaban las personas que solo recibían salarios a lo

largo de un año y el peso que representaban las personas que recibían salarios y lo combinaban con la percepción de prestaciones por desempleo se mantenía en torno a un 9%. A partir del año 2007 con la llegada de la crisis económica se puede apreciar una disminución del porcentaje que representan las personas que reciben un salario a lo largo del año y especialmente las que solo reciben ingreso por parte de los salarios, a la vez que aumenta el porcentaje que representan las personas que solo reciben prestaciones por desempleo o las combinan con la percepción de salarios a lo largo del año. Concretamente el porcentaje que representan las personas que solo reciben salarios disminuye de un 50,78% en el año 2007 hasta el 41,66% en el año 2010, lo que significa una disminución de aproximadamente un 18%. Esta reducción se concentró sobre todo durante los años 2008 y 2009. Por el contrario el porcentaje de personas que combinan la percepción de salarios a lo largo de año con otro tipo de ingresos no disminuye tanto como el grupo anterior, se reduce de un 68% a un 63,5% entre 2007 y 2010. La causa de esta menor disminución puede encontrarse en que el porcentaje de quienes combinan la percepción de salarios con la de prestaciones por desempleo aumenta del 9,1% en 2007 hasta el 13,63% en 2010. La proporción que quienes percibían exclusivamente prestaciones por desempleo aumentó desde un 2,6% en el año 2007 hasta un 6,6% en el año 2010.

Por lo tanto, según la investigación realizada por Toharia Cortes, Arranz, García Serrano, y Herranz (2009), durante la etapa expansiva existía una alta transición de personas entre la ocupación y el desempleo provocada por la alta rotación que había en el mercado de trabajo. Con la llegada de la crisis lo que ha ocurrido ha sido una transición de personas que antes solo percibían ingresos de los salarios hacia el grupo de personas que combinan prestaciones por desempleo y salarios o solamente prestaciones por desempleo. Esto ha provocado un aumento en la duración de los periodos de desempleo aumentando la desigualdad entre quienes tienen un empleo y quienes se encuentran en situación de desempleo.

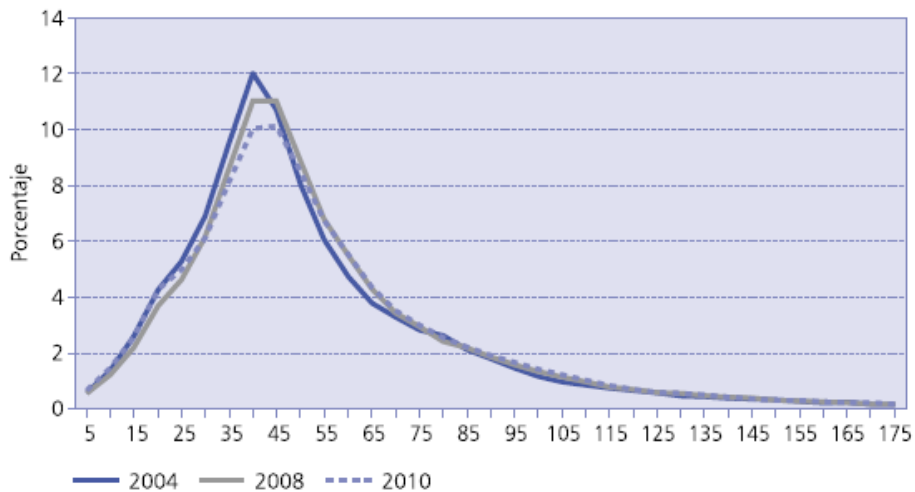


Figura 7: Distribución de los ingresos salariales diarios en términos reales (Euros de 2006)

Fuente: (García Serrano & Arranz, 2013) con datos de la MCVL para los años 2004, 2008 y 2010 (Ministerio de Empleo y Seguridad Social, 2016)

En la Figura 7 se pueden observar los cambios en la distribución salarial en los años 2004, 2008 y 2010. Mediante el análisis de los datos se puede apreciar que la distribución de los salarios muestra una forma log-normal asimétrica hacia la izquierda. Para el año 2004 la moda de la distribución se encuentra en torno a los 40 euros diarios con aproximadamente un 12% de los trabajadores recibiendo ese salario. Para los años 2008 y 2010 la moda de la distribución se encuentra en tono a los 45 euros diarios recibiendo este salario un 11% de los trabajadores en el año 2008 y un 10% en el año 2010.

Las distribuciones de los años 2008 y 2010 están por debajo y ligeramente desplazadas hacia la derecha, también tienen su moda más abajo y menos masa debajo de la moda, particularmente en la parte media y baja de la distribución. Esto puede indicar que el impacto de la crisis económica ha afectado en mayor medida a los trabajadores con salarios menores y que esto ha provocado un aumento de la desigualdad salarial.

4. CONCLUSIONES

Hasta la llegada del siglo XX todas las teorías que se realizaron sobre el tema de la desigualdad económica en la sociedad podrían clasificarse dentro de un perfil catastrofista. Planteaban que la desigualdad iba a seguir aumentando con el paso de los años, ya sea por la escasez de recursos o por la acumulación de riqueza por parte de los terratenientes o los capitalistas poseedores de las industrias. Todas estas interpretaciones están realizadas en un contexto de pesimismo en el que existía ninguna base de datos en la que se incluyesen datos de renta de la población, ni tampoco se tenían indicios del gran progreso tecnológico que estaba por llegar en años posteriores.

Respecto a la situación de desigualdad y su evolución en el periodo de expansión económica que va desde la década de los años ochenta hasta el año 2008, exceptuando la década de los años noventa en los que se produjo una breve crisis económica, fue un periodo en el que pese a disfrutar de una fuerte creación de empleo y de un alto crecimiento del PIB, en mi opinión, no se realizaron los esfuerzos necesarios en materia de creación de empleo estable y de políticas de redistribución de la renta para lograr reducir la desigualdad económica entre los españoles.

Tras esta época en la que la desigualdad no se redujo a pesar de tener aparentemente todo a favor, estalló una crisis económica a nivel mundial sobre el año 2008 y los niveles de desigualdad se dispararon. Se produjo una fuerte destrucción de empleo motivada en gran parte por el cambio en la contratación hacia empleados con un perfil más cualificado, lo que perjudicó gravemente a los numerosos jóvenes que habían abandonado sus estudios durante la etapa expansiva para incorporarse al mercado de trabajo. A esto hay que añadir el aumento en el poder de negociación de los directivos sobre los empleados, que hizo que los salarios tendiesen a la baja debido al alto nivel de desempleo, al haber tantas personas en paro los trabajadores no estaban en disposición de exigir mejores salarios ya que hay un gran número de personas en desempleo que aceptarían ese mismo puesto por menor salario, por lo que los empleados estaban perdiendo gran parte de su poder de negociación sobre sus salarios y jornada laboral. La negociación colectiva, que es uno de los instrumentos que mayor peso tiene a la hora de establecer los salarios, también ha sufrido una pérdida de efectividad, agravando así la desigualdad económica y más concretamente la desigualdad salarial.

Respecto a la Reforma Laboral aprobada en el año 2012, en mi opinión sí ha conseguido cumplir uno de sus principales objetivos, por no decir el más importante que es la creación de empleo o al menos ha conseguido poner freno a la fuerte destrucción de empleo consecuencia de la crisis económica. Como se puede observar en la Figura 3, en el año 2013 la tasa de desempleo se mantenía en niveles parecidos al año 2012, pero a partir de ese año las medidas llevadas a cabo con la Reforma Laboral consiguieron cambiar esa tendencia. Con la aprobación del RD-Ley 3/2012 se ha dado mayor poder a las empresas para tomar decisiones sobre salarios y jornada laboral mediante instrumentos de flexibilidad interna. También se ha dado más peso a las empresas respecto a la negociación colectiva otorgando más peso a los convenios de empresa.

Aunque, en cierto modo, tras la Reforma Laboral se ha reducido la tasa de desempleo, en comparación con los años anteriores de la crisis económica, esta bajada del desempleo no se ha conseguido a partir de un aumento considerable de contratación indefinida ya que, por ejemplo, entre abril y mayo de 2015 de 411.800 puestos de trabajo creados, más de 300.000 eran temporales según Gómez (2015).

Sobre el tema de la relación entre la desigualdad salarial y el ciclo económico, para sacar conclusiones he decidido contrastar varios países industrializados, como por ejemplo Alemania y Estados Unidos, con España. Durante este periodo la desigualdad salarial en España disminuyó en torno a un 1%, mientras que en Alemania y Estados Unidos la desigualdad salarial aumentó un 1% aproximadamente. Con estas cifras podemos intuir que la desigualdad salarial tiene un comportamiento contra-cíclico en España y un comportamiento pro-cíclico en otros países como los mencionados anteriormente. Teniendo en cuenta otros trabajos en los que se analiza la evolución de la desigualdad salarial en tres periodos de tiempo que son: a principios del siglo XX, entre los años 1930 y 1940 y a partir del año 1960 para Estados Unidos. De este informe se puede concluir que si nos encontramos en un periodo de recesión económica, dependiendo de la tendencia que esté siguiendo la desigualdad salarial en ese momento podemos distinguir dos posibles consecuencias. Si la desigualdad salarial está siguiendo una tendencia ascendente, en los periodos de recesión económica esta se acelera y contribuye más al incremento de la desigualdad. Mientras que si la desigualdad económica sigue una tendencia descendente, los periodos de recesión económica aceleran esa reducción. Teniendo en cuenta los informes consultados sobre la relación entre la desigualdad salarial en España, se puede concluir que la desigualdad salarial sigue una tendencia

contra-cíclica en los últimos 30 años. Esta tendencia ha sido observada tomando variables distintas. La desigualdad salarial aumenta en los periodos recesivos y disminuye en los periodos expansivos de la economía.

Si hablamos sobre la evolución de la desigualdad salarial en España en la etapa anterior a la crisis económica, el colectivo de personas asalariadas en algún momento del año, ya sea percibiendo solo salarios o combinándolo con otras percepciones de ingresos como las prestaciones por desempleo, estaban aumentando. Sin embargo con el estallido de la crisis económica las personas que solo reciben prestaciones por desempleo aumentó considerablemente, lo que provocó un gran aumento de la desigualdad salarial al aumentar las diferencias entre las personas que reciben prestaciones por desempleo y los asalariados. Durante la etapa expansiva previa a la crisis, existía una gran transición entre personas desde la ocupación y el desempleo, provocada por la alta rotación que existía en ese momento en el mercado de trabajo español. Al llegar la crisis económica esta rotación paso a ser prácticamente hacia el desempleo, lo que ha provocado un incremento de los periodos de desempleo, agravando así la desigualdad salarial en España. Con la información que nos proporciona la Figura 10, podemos concluir que los salarios medios han ido disminuyendo con el paso de los años, ya que las distribuciones para los años 2008 y 2012 están ligeramente desplazadas a la derecha y tienen su moda por debajo de los datos registrados para los años anteriores a la crisis económica, lo que puede indicar que el impacto de la crisis económica ha afectado en mayor medida a los trabajadores con salarios menores y que esto ha provocado un aumento de la desigualdad salarial.

5. REFERENCIAS

- ¿*Qué es una burbuja inmobiliaria?* (s.f.). Obtenido de <http://www.gerencie.com/que-es-una-burbuja-inmobiliaria.html>
- Alvaredo, F. (2013). *Las rentas altas en España: Panorama histórico y evolución reciente*. . Fundacion de las cajas de ahorros.
- Arranz, J. M., & García Serrano, C. (2014). *Evolución de la desigualdad salarial en los países desarrollados y en España en los últimos treinta años*. Fundación Foessa. Recuperado el Julio de 2016
- Asociación Hipotecaria Española. (2015). *Informe económico Asamblea General de la Asociación Hipotecaria Española*.
- Autor, D., Katz, L., & Kearney, M. (2008). *Trends in U.S. wage inequality: Revising the revisionists*.
- Banco Mundial. (2016). *Estadísticas de pobreza*. Obtenido de <http://data.worldbank.org/topic/poverty>
- Barlevy, G., & Tsiddon, D. (2004). *Earnings Inequality and the Business Cycle*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Barroso, P. (2015). La Burbuja que embriagó a España. (S. Lopez Lentón, Entrevistador)
- Bibliografías y Vidas. (s.f.). *Thomas Robert Malthus*. Recuperado el 10 de Mayo de 2016, de <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/m/malthus.htm>
- Bonhomme, S., & Hospidio, L. (2012). *The cycle of earnings inequality: Evidence from Spanish social security data*. Madrid: Banco de España.
- Castañeda, D. (2013). ¿Cómo se mide la desigualdad y por qué es importante saberlo? *Forbes*.
- Click Trade. (4 de Junio de 2012). *La situación de España en gráficos*. Obtenido de <http://www.clicktrade.es/blog-trading/89/la-situacion-de-espana-en-graficos>

- De Maio, F. G. (2010). *Income inequality as a social determinant of health*. Obtenido de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-82652010000200006
- Dimelis, S., & Livada, A. (1999). *Inequality and Business Cycles in the U.S. and European Union Countries*.
- (2013). *Distribucion de la renta en España: Desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. Consejo Económico y Social España.
- Dustman, C., Ludsteck, J., & Schönberg, U. (2009). *Revisiting the German wage structure*.
- El pensamiento de Ricardo*. (s.f.). Recuperado el 5 de Mayo de 2016, de Enlaces latinoamericanos para economistas: <http://www.oocities.org/pjabad/ricardo.htm?20165>
- Elía Marcos, J. A. (10 de Mayo de 2016). *Thomas Malthus y el principio de población*. Obtenido de <http://04malthusianismo.blogspot.com.es/2009/04/1-thomas-malthus-y-el-principio-de.html>
- García Montalbo, J. (2015). La burbuja que embriagó a España. (S. Lopez Lentón, Entrevistador)
- García Serrano, C., & Arranz, J. M. (2013). Crisis económica y desigualdad salarial. *Papeles de Economía Española*.
- Gernigon, B., Odero, A., & Guido, H. (2000). *La negociación colectiva*. Obtenido de Normas de la OIT y principios de los órganos de control.
- Gobierno de España. (2013). *Informe de evaluación del impacto de la Reforma Laboral*.
- Hidalgo, M. A. (2010). *Wage Inequality in Spain, 1980 - 2000 the case of male head-of-household*. Universidad Pablo de Olavide.
- López Lentón, S. (25 de Octubre de 2015). La burbuja que embriagó a España. *El País*.
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social. (18 de Julio de 2016). *Muestra Continua de Vidas Laborales*. Obtenido de http://www.seg-social.es/Internet_1/Estadistica/Est/Muestra_Continua_de_Vidas_Laborales/SolicitarM/index.htm
- Moreno, M. A. (2010). ¿Qué es el coeficiente de Gini? *El Blog Salmón*.

- Núñez, F. (16 de Mayo de 2015). Economía real: Crece el número de familias sin un solo ingreso. *Periódico El Mundo*.
- OIT Organización Internacional del Trabajo. (6 de Junio de 1951). *Recomendación sobre los contratos colectivos, 1951 (núm. 91)*. Obtenido de http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO:12100:P12100_ILO_CODE:R091
- Ojeda, J. M. (2013). *La ultra-actividad de los convenios colectivos*. Obtenido de <http://elboletindejm.blogspot.com.es/2013/07/la-ultraactividad-de-los-convenios.html>
- Peródico Expansión. (2015). *España - Gasto Público*. Obtenido de <http://www.datosmacro.com/estado/gasto/espana>
- Piketty, T. (2015). *El capital en el siglo XXI* (Primera ed.). RBA.
- Renes, V., Arriola, J., Ayala, L., Serrano, C. G., Rieznik, R., Lizana, A. G., & Maíllo, G. F. (2013). *Desigualdad y Ruptura de la Cohesión Social*. Economistas sin Fronteras.
- Rousseau, J. J. (1755). *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*.
- Secretaría Confederal de Acción Sindical de CCOO. (2014). *La Negociación Colectiva tras dos años de la Reforma Laboral*. Confederación Sindical de CCOO.
- Serrano, C. G., & Arraz, J. M. (2013). *Crisis económica y desigualdad salarial*. Fundación de las cajas de ahorro.
- Sevillano, J. (29 de 4 de 2016). *Datos desde 1976, del número de: Afiliados a la Seguridad Social, Parados y Tasa de Paro y Ocupados*. Obtenido de <http://javiersevillano.es/EPADatos.htm#arriba>
- Stiglitz, J. E. (2015). *El precio de la desigualdad* (Primera ed.). DEBOLSILLO.
- The Economist. (2016). *Global house prices*. Obtenido de <http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/11/global-house-prices>
- Toharia Cortes, L., Arranz, J. M., García Serrano, C., & Herranz, V. (2009). *El sistema español de protección por desempleo: eficiencia, equidad y perspectivas*. Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Vallejo, C. (2015). La desigualdad, Charlie Hebdo y los errores de diagnóstico.
Fronteras.

ANEXO I

Datos tasa de paro desde 1976

Fuente: <http://javiersevillano.es/EPADatos.htm#arriba> con datos sacados de INE. (Sevillano, 2016)

Elaboración propia.

TASA DE PARO				
AÑO	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
1976			4,41	4,72
1977	4,93	4,78	5,34	5,69
1978	6,47	6,61	7,07	7,62
1979	8,13	8,17	8,72	9,52
1980	10,63	11,12	11,48	12,43
1981	13,38	13,64	14,11	14,99
1982	15,51	15,33	15,93	16,61
1983	17,28	16,88	17,18	17,97
1984	19,6	19,67	19,97	21,08
1985	21,5	21,53	21,3	21,48
1986	21,65	21,02	20,59	20,64
1987	21,01	20,2	19,93	19,75
1988	19,99	19,61	19,04	18,31
1989	18,26	17,26	16,56	16,88
1990	16,76	16,25	15,85	16,09
1991	16,11	15,88	16,33	16,93
1992	17,4	17,71	18,27	20,03
1993	21,69	22,17	22,87	23,83
1994	24,55	24,22	23,08	23,9
1995	23,49	22,7	22,65	22,76
1996	22,83	22,17	21,72	21,6
1997	21,3	20,72	20,31	20,11
1998	19,41	18,7	18,32	17,99
1999	16,78	15,4	15,19	15,16
2000	14,79	13,74	13,54	13,42
2001	10,94	10,35	10,29	10,63
2002	11,57	11,2	11,51	11,62
2003	11,96	11,28	11,31	11,37
2004	11,5	11,08	10,74	10,56
2005	10,19	9,33	8,42	8,7
2006	9,07	8,53	8,15	8,3
2007	8,47	7,95	8,03	8,6
2008	9,63	10,44	11,33	13,91
2009	17,36	17,92	17,93	18,83
2010	20,05	20,09	19,79	20,33
2011	21,29	20,89	21,52	22,85

2012	24,44	24,63	25,02	26,02
2013	27,16	26,26	25,98	26,03
2014	25,93	24,37	23,67	23,7
2015	23,78	23,37	21,18	20,9
2016	21			

ANEXO II

Datos sobre gasto social en España.

Fuente: <http://www.datosmacro.com/estado/gasto/espana>

Fecha	Gasto público (M.€)	Gasto Educación (%Gto Pub)	Gasto Salud (%Gto Pub)	Gasto Defensa (%Gto Pub)	Gasto público (%PIB)	Gasto público Per Cápita
1980	30.066,00				31,16%	799 €
1981	35.556,00				32,33%	939 €
1982	45.447,00				35,97%	1.193 €
1983	53.439,00				37,05%	1.397 €
1984	61.207,00				37,87%	1.594 €
1985	73.962,00				41,06%	1.920 €
1986	83.882,00				40,83%	2.171 €
1987	91.158,00				39,75%	2.354 €
1988	101.591,00				39,94%	2.618 €
1989	118.054,00				41,38%	3.038 €
1990	134.797,00			7,43%	42,38%	3.467 €
1991	153.470,00			6,71%	43,96%	3.930 €
1992	170.115,00			6,12%	45,26%	4.333 €
1993	187.051,00			5,52%	47,74%	4.740 €
1994	192.119,00			5,63%	46,25%	4.847 €
1995	207.857,90		12,09%	3,91%	44,30%	5.150 €
1996	217.124,90		12,50%	5,01%	43,00%	5.368 €
1997	216.187,80		12,77%	3,93%	41,60%	5.316 €
1998	226.240,60		12,87%	3,75%	41,00%	5.551 €
1999	237.335,00	10,69%	13,20%	3,80%	39,90%	5.797 €
2000	252.608,00	11,12%	13,18%	3,84%	39,10%	6.132 €
2001	269.026,00	11,12%	13,34%	3,82%	38,50%	6.459 €
2002	289.390,00	11,15%	13,28%	4,28%	38,60%	6.868 €
2003	307.526,00	11,43%	14,91%	4,25%	38,30%	7.161 €
2004	333.269,00	11,40%	14,91%	4,16%	38,70%	7.663 €
2005	356.470,00	11,20%	15,29%	4,19%	38,30%	8.053 €
2006	385.793,00	11,25%	15,66%	4,69%	38,30%	8.577 €
2007	420.680,00	11,26%	15,58%	4,62%	38,90%	9.189 €
2008	459.294,00	11,28%	15,73%	4,44%	41,10%	9.878 €
2009	493.865,00	10,95%	15,61%	3,79%	45,80%	10.530 €
2010	493.106,00	10,86%	15,49%	6,96%	45,60%	10.510 €
2011	490.261,00	10,62%	15,31%	6,73%	45,80%	10.374 €
2012	500.071,00	9,52%	14,09%	5,52%	48,00%	10.655 €
2013	465.437,00		14,50%	5,64%	45,10%	9.989 €
2014	463.041,00		14,50%		44,50%	9.931 €
2015	468.421,00				43,30%	10.068 €