

LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES IMPULSAN Y ENQUISTAN LA INFLACIÓN

- Los salarios están pagando la alta inflación, mientras las empresas registran beneficios millonarios

SALARIOS

INFLACIÓN



Edita: Confederación Sindical de CC00

Elaboración: Gabinete Económico de CC00

Realización: Secretaría Confederal de Comunicación de CC00

Madrid, enero de 2023

ÍNDICE

LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES IMPULSAN Y ENQUISTAN LA INFLACIÓN	5
1. LOS MÁRGENES DE BENEFICIO ALIMENTAN LA ESPIRAL DE PRECIOS	11
1.1. LOS MÁRGENES DE BENEFICIO EN LAS FUENTES TRIBUTARIAS.....	13
1.2. LOS BENEFICIOS IMPULSAN LA INFLACIÓN ESTIMADA POR LA CONTABILIDAD NACIONAL.....	19
1.3. LOS MÁRGENES DE BENEFICIO POR UNIDAD PRODUCIDA EMPUJAN LOS PRECIOS.....	21
2. LOS BENEFICIOS SUPERAN LOS NIVELES PREPANDEMIA TAMBIÉN EN LAS PYMES...28	3
3. LA DEVALUACIÓN SALARIAL SE CONTIENE DONDE HAY ORGANIZACIÓN SINDICAL.....	31
3.1. EL SMI DETIENE LA DEVALUACIÓN SALARIAL EN LOS SALARIOS BAJOS	33
3.2. LA ORGANIZACIÓN SINDICAL CONTIENE LA GRAN DEVALUACIÓN.....	35
3.3. EL DETERIORO DE LAS EXPECTATIVAS DE LOS HOGARES PONE EN RIESGO EL CONSUMO.....	35
4. CONTENER LA INFLACIÓN SUPRIMIENDO LOS MÁRGENES EMPRESARIALES EXCESIVOS.....	39
ANEXO. SISTEMA PARA LA MEJORA DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICA PARA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA (SIENN).....	44



LOS BENEFICIOS EMPRESARIALES IMPULSAN Y ENQUISTAN LA INFLACIÓN

ENTRE EL ENQUISTAMIENTO DE LA INFLACIÓN Y LA RECESIÓN

- La inflación estructural o subyacente se situó casi en el 7% en diciembre, acelerándose en seis décimas y superando en más de un punto al índice general (5,8%). La inflación general se sitúa 3,6 puntos por debajo de la de la Eurozona, no así la subyacente que está en el mismo nivel. Esto es indicativo del enquistamiento de la inflación y de un fuerte efecto de segunda ronda con origen en los beneficios empresariales. Casi la mitad de los productos de la cesta de la compra han crecido más de un 7% en el último año y los precios de los alimentos se han elevado en media por encima del 15%. La inflación en España no tiene solo su origen en el incremento de los precios internacionales sino también en el aumento de los precios internos impulsado por unos márgenes de beneficio disparados.
- Si el Gobierno no actúa para atajar estos márgenes excesivos -como ya ha hecho de manera tan efectiva en el sector eléctrico- la inflación se hará estructural aumentando el riesgo de que se desencadene una espiral de precios o, alternatively, se producirá una caída de la demanda de consumo que conducirá a la recesión y la destrucción de empleo. Así lo avanza el CIS en su Índice de Confianza del Consumidor, donde el 59% de los entrevistados declara un deterioro de la situación económica de su hogar en los últimos 6 meses debido a la alta inflación.
- Como han bien planteado Olivier Blanchard, ex director del servicio de estudios del FMI, y Paul Krugman, premio nobel de economía, la inflación es resultado de un conflicto de reparto. En el caso español, lo que hay que repartir es la pérdida de bienestar provocada por el aumento de los precios internacionales de las materias primas básicas -en particular del gas-, de las que la economía española es fuertemente dependiente. Las empresas españolas, encabezadas por la gran patronal, han desertado de asumir la parte que les corresponde de este aumento de costes y el Gobierno no ha trabajado para ahormar una respuesta coordinada que operara un reparto equilibrado entre empresarios, trabajadores, contribuyentes y rentistas. Como resultado, la inflación se está enquistando y aumenta el riesgo de recesión económica.



- El Gobierno ha abandonado el enfoque de gestión integral y acordado con los agentes sociales, que tan buenos resultados dio con los ERTE en la crisis de la pandemia, y ha optado por paquetes unilaterales de medidas que alivian con bajadas de impuestos y aumentos del gasto coyunturales la brecha que se ha abierto entre la renta disponible de los hogares y los precios. Esta brecha es estructural pues los precios, en general, no volverán a su nivel previo a la crisis en el futuro y solo cabe esperar que, como mucho, moderen su ritmo de aumento. Sin embargo, el alivio desde el presupuesto público no puede ser permanente. De hecho, el papel de la política fiscal debe ser solo de acompañamiento y nunca sustitutivo del reparto estructural del aumento de costes que debe darse entre los agentes económicos en la negociación colectiva y en el marco de un pacto social más general. Por su parte, la patronal ha optado por llenar su cuenta de resultados aún a costa del enquistamiento de la subida de precios y la recesión a la que su actitud miope e insolidaria abocan.
- En el siglo de la digitalización, el *big data* y la Inteligencia Artificial, una economía puede, gracias a la ingente cantidad de datos -algunos en tiempo real- en manos de la AEAT sobre la actividad económica de las empresas, operar y monitorizar un reparto equilibrado del aumento de los precios internacionales sin provocar una recesión para moderar la inflación ni poner en riesgo la viabilidad de las empresas. Los datos en manos de la AEAT unidos al código de convenio colectivo en manos de la TGSS permiten elaborar indicadores coyunturales a medida del ámbito empresarial cubierto por cada convenio colectivo y hacer un seguimiento, empresa a empresa, sobre cómo evolucionan sus márgenes de beneficio. Por el contrario, rebajar la inflación mediante una subida indiscriminada de tipos de interés o delegando la tarea en un mercado condicionado por el reparto desigual del poder de negociación, debería ser historia en la gestión de una economía moderna.

LOS MÁRGENES DE BENEFICIOS SE DISPARAN POR ENCIMA DEL CRECIMIENTO DE LOS COSTES

- Las empresas están elevando sus precios de venta por encima del aumento del precio de la energía, salarios y resto de insumos según la información proporcionada por la AEAT para 1,1 millón de empresas que representan el 94% de la cifra de ventas del total de empresas. Esto está produciendo un fuerte incremento de sus beneficios y de sus márgenes sobre ventas. Los beneficios han crecido un 52% en los tres primeros trimestres de 2022 con respecto a su nivel anterior a la pandemia, un 42% descontando el aumento

de los precios. Esto significa que ganan casi €21.000 millones más que en 2019. El importante aumento de los beneficios empresariales también ha sido detectado por el Banco de España a través de su Central de Balances.

- Los márgenes de beneficio sobre ventas se encuentran en niveles históricamente altos desde la reanudación del crecimiento económico en 2014 tras la Gran Depresión y han crecido en 2022 un 30% con respecto su promedio anterior a la pandemia.
- El significativo aumento de los beneficios y los márgenes sobre ventas es un fenómeno bastante generalizado a todas las ramas de actividad y detrás del cual también están las PYMES. Las ramas donde éstas abundan registran importantes subidas en sus beneficios en los tres primeros trimestres del año con respecto a 2019: comercio minorista (32,7%), hostelería y restaurantes (29%), construcción (121,7%), transporte y almacenamiento (14,1%), y otros servicios a la producción (34,2%). Las PYMES lideraron, asimismo, el crecimiento de la recaudación de IVA en 2021. Otro indicio de la buena situación de las empresas es que desde 2016 acumulan en la economía financiera 166.000 millones de euros que les han sobrado de su actividad productiva real.
- El efecto de segunda ronda sobre la inflación con origen en los beneficios empresariales también se detecta en la Contabilidad Nacional Trimestral, a pesar de estar afectada por problemas que infraestiman el nivel de actividad y el deflactor del PIB. En cualquier caso, aquí también se detecta un aumento de los márgenes de beneficio por unidad producida y en la descomposición del aumento de la inflación estimada con el deflactor del Valor Añadido Bruto, los beneficios aparecen como responsables de más del 80% de la subida desde el cuarto trimestre de 2021 hasta el tercer trimestre de 2022, último disponible.

LAS PERSONAS TRABAJADORAS ESTÁN CARGANDO CON LOS COSTES DE LA ALTA INFLACIÓN

- Los salarios no están reaccionando a la subida de precios y hasta noviembre el incremento salarial medio pactado es del 2,78%. Por tanto, y a expensas de confirmar los datos y esperar a que operen las cláusulas de revisión salarial, en 2022 se producirá una pérdida histórica en el poder de compra de los

salarios con una caída del 5,02 % en 2022 y del 12,6% si se compara con el salario que se ganaba en 2008 por realizar el mismo trabajo. A esta pérdida hay que sumarle el importante aumento de los costes de financiación que se está produciendo para los 4,4 millones de hipotecados a tipo variable y que se incrementará a lo largo de 2023 con las subidas adicionales del BCE.

LA PRESENCIA SINDICAL REBAJA LA PÉRDIDA DE PODER DE COMPRA DE LOS SALARIOS

- El aumento del SMI y la presencia sindical están siendo las dos salvaguardas ante la Gran Devaluación salarial que se vive. El salario mínimo ha crecido un 40% desde 2017 y la previsión es que lo siga haciendo. En breve podría cubrir en media a más de dos millones de personas trabajadoras, fundamentalmente mujeres y jóvenes. La mejora del salario mínimo está ayudando a cerrar la brecha salarial de género, a rebajar la explotación de los jóvenes cuando se incorporan al mercado de trabajo, a reducir la desigualdad en la distribución salarial, a sostener la demanda de consumo y a elevar el nivel de renta de los hogares en peor situación, asunto de particular importancia en el contexto de alta inflación pues ésta impacta en mayor grado en los hogares pobres.
- La pérdida de poder de compra de los salarios se modera en las ramas, empresas y territorios donde hay una mayor presencia sindical o afiliativa. Así hasta noviembre, hay un 26% de los trabajadores que registran una subida salarial media del 5,02% en los convenios con efectos económicos en 2022. En los convenios firmados en 2022 el aumento es casi del 4% en los convenios de empresa llegando hasta el 3,24% para el conjunto de la personas trabajadoras.
- Las cláusulas de garantía salarial que cubren al 22,6% de los trabajadores, en la industria alcanzan al 46,4% gracias a la mayor presencia sindical. En los convenios suscritos en 2002, una vez desplegada la campaña “salario o conflicto” las cláusulas de revisión afectara al 48,85% de quienes vieron renovado su convenio en este año, cifra cualitativamente muy relevante, aunque cuantitativamente afecte a un número muy limitado de los millones de trabajadores/as con que tienen cobertura de convenio colectivo.

REGULACIÓN INTELIGENTE DE LOS PRECIOS Y LOS MÁRGENES DE BENEFICIO

- Las empresas están consiguiendo elevar márgenes al amparo del proceso inflacionista, gracias al ahorro de los hogares embalsado durante la pandemia -aunque éste cada vez está más agotado-, la resiliencia en la creación de empleo, la ampliación de la base del consumo resultado de la importante transformación de contratos temporales en indefinidos -que el Banco de España ha estimado en 3.000 millones-, el carácter expansivo de la política fiscal (bajadas de impuestos, aumento de las subvenciones a hogares, revalorización de las pensiones, PNC, IMV, etc.), la congelación de los alquileres y el efecto retardado de la subida de tipos de interés que aún no ha golpeado plenamente a todos los hogares hipotecados.
- Rebajar la alta inflación debe lograrse profundizando en la regulación inteligente de los precios, como ha mostrado la exitosa excepción ibérica en la electricidad, que acaba de completarse con el tope al precio del gas importado. Ésta debe hacerse permanente y extenderse a los márgenes de refino y de los alimentos vendidos en las grandes superficies. Asimismo, debe fijarse un tope al interés de las hipotecas a tipo fijo relacionado con la rentabilidad de la deuda pública a largo plazo, y asegurarse la novación de variable a fijo y la portabilidad real de hipotecas entre bancos.



1

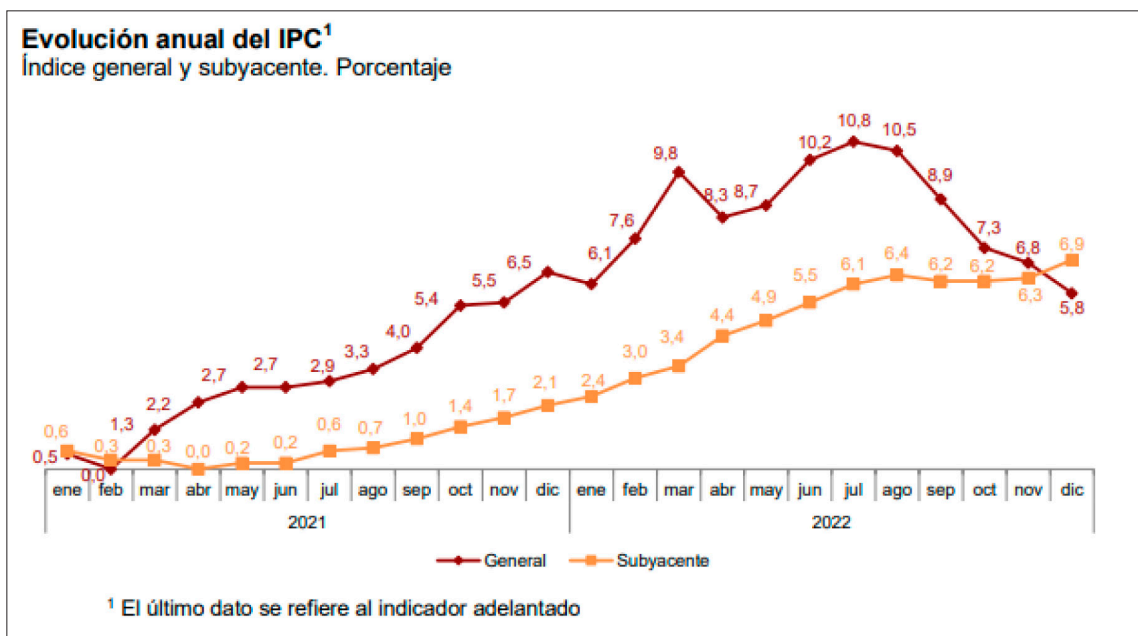
LOS MÁRGENES DE BENEFICIO ALIMENTAN LA ESPIRAL DE PRECIOS

La inflación en España no solo se origina por el alza de los precios externos (fundamentalmente energéticos) sino también por un aumento de los precios internos superior al de los costes energéticos y laborales, que crecen a un modesto 2,78% en la negociación colectiva; 1,98% de media si se considera también al 26% de las personas trabajadoras que aún no tienen pactada una subida¹.

La causa del aumento de los precios internos son unos márgenes de beneficio empresarial disparados al alza que registran niveles históricamente altos. Esto está provocando un fuerte efecto de segunda ronda que se observa en el intenso y persistente aumento de la inflación subyacente -sin energía ni alimentos no elaborado- que a diferencia del índice general no ha flexionado a la baja y que en diciembre se situó en el 6,9% por encima del IPC general, ver gráfico nº 1.1. La inflación subyacente o estructural es un buen indicador de los efectos indirectos o de segunda ronda como ha explicado el expresidente de la Reserva Federal, Ben Bernanke, ver cuadro nº 1.1.

11

Gráfico nº 1.1



1.- El 1,86% es la media del 2,64% de incremento salarial para los 8 millones de trabajadores que ya tienen firmado su convenio y el 0% de subida, por el momento, para los 3,4 millones de trabajadores que aún no han pactado un aumento salarial.



La presión de los beneficios empresariales sobre los precios es un fenómeno generalizado a casi todas las ramas de actividad, como se verá a continuación, y que se detecta tanto en los registros fiscales, las estimaciones de Contabilidad Nacional (CN) de márgenes de beneficio por unidad producida o en la descomposición del deflactor del PIB² por fuentes de renta (salarios y beneficios), a pesar de estar la CN aquejada de problemas tras la pandemia e infraestimar el nivel del PIB y su deflactor cuando se comparan con los resultados y evolución de los registros fiscales y de la Central de Balances del Banco de España³. Las estimaciones de CN ya las presentamos en nuestro trabajo, "Un análisis de la inflación" en julio de 2022 y ahora las actualizamos al tercer trimestre del año, comprobándose que la presión de los beneficios sobre los precios continúa.

Cuadro nº 1.1



Ben Bernanke
Presidente de la FED
2006-2014

"El aumento de los precios de la energía tiene un efecto directo sobre la cesta de la compra de los hogares que se encarece y se suele denominar **efecto de primera ronda**. A este le pueden seguir efectos indirectos que incrementan la inflación, como que las empresas no energéticas trasladen a precios finales el alza de sus mayores costes energéticos o que los trabajadores exijan mayores aumentos salariales para mantener su poder de compra. Estos efectos indirectos del alza de los precios de las energías sobre el índice general de precios son denominados **efectos de segunda ronda**. La tasa de inflación general refleja los efectos de primera y segunda ronda, mientras que la tasa de inflación subyacente es un indicador útil de los de segunda, al eliminar los efectos directos de los aumentos en los precios de la energía, así como de los alimentos no elaborados"

Fuente: Presentación de Bernanke ante el Comité Económico Conjunto del Congreso de Estados Unidos, 8 de noviembre 2007⁴

2. El deflactor del PIB es otra media de inflación, pero muy distinta al IPC y, por tanto, no comparable. El IPC investiga la evolución de los precios de los bienes y servicios finales de consumo nacionales o importados. En cambio, el deflactor del PIB investiga la producción nacional -se excluye la importada-, de bienes y servicios finales de consumo, de bienes finales de inversión, y de bienes y servicios finales e intermedios exportados. Por otro lado, como se ha apuntado, el deflactor se encuentra además infraestimado por los problemas de estimación que aquejan a la CN tras la pandemia.

3. A este respecto se pueden consultar los artículos de Francisco Melis y Miguel Artola:

https://eldiario.es/economia/problema-pib-estima-ine_129_9779383.html

https://eldiario.es/economia/datos-rentas-demuestran-errores-ine-calculo-pib_129_9796059.html

https://eldiario.es/economia/recuperacion-construccion-servicios-ine-no-recogio_129_9817608.html

https://www.eldiario.es/economia/retorno-consumo-privado-ine-dejo-registrar_129_9838418.html

4. <https://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20071108a.htm>

Incorporamos una gran novedad, la información añadida por el excelente Servicio de Estudios Tributarios y Estadístico de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria en su publicación trimestral “Ventas, Empleo y Salarios en Grandes Empresas y Pymes” sobre compra, ventas y rendimientos laborales de las empresas, que permiten calcular y observar la evolución de los márgenes de beneficio sobre ventas⁵ a dos dígitos de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas⁶.

Esta información se basa en los registros fiscales de IVA repercutido (ventas) y soportado (compras), y las retenciones por rendimientos del trabajo y se refiere a 1,1 millón de empresas que representan el 94% de la facturación total. Por tanto, no se trata de estimaciones como las de la Contabilidad Nacional sino de datos duros y la muestra de empresas es representativa en la coyuntura trimestral a diferencia de la procedente de la Central de Balances del Banco de España que se refiere a una pequeña muestra de 900 empresas sesgada hacia las grandes empresas. Por ser la información más robusta y precisa es la que presentamos primero a continuación.

1.1 LOS MÁRGENES DE BENEFICIO EN LAS FUENTES TRIBUTARIAS

Los márgenes de beneficio se dispararon a finales del año pasado, según los datos de la AEAT, y en el tercer trimestre de 2022 representan el 10,4% sobre las ventas para el conjunto de la economía española⁷, ver gráfico nº 1.2. Su nivel supera al de toda la serie trimestral desde 2014 cuando se inicia la etapa de crecimiento tras la Gran Recesión y su evolución muestra una fuerte tendencia al alza. Su nivel se sitúa un 28,2% por encima de su nivel promedio entre 2014 y 2019 que fue del 8,1%. Por lo que incluso descontando el aumento de los precios a los que se enfrentan las empresas (4% deflactor del PIB en 2022), éstas están aumentando sus márgenes reales de manera muy importante. Las empresas así no solo están recuperando el nivel de los márgenes perdidos durante la pandemia sino elevándolos significativamente en términos reales.

Las empresas, en consecuencia, están aprovechando el río revuelto de la inflación desatada por los precios internacionales de la energía, para aumentar los precios internos impulsando aún más la inflación y haciéndola más estructural.

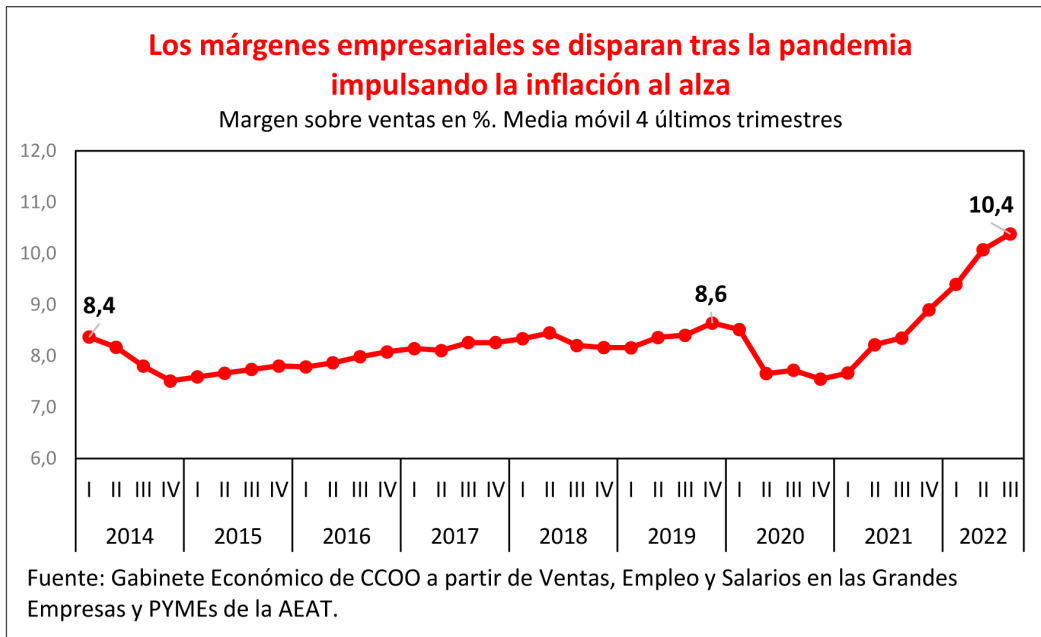
5. Márgenes= [(Compras-Ventas-Rendimientos del Trabajo)/Ventas]*100

https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/datosabiertos/catalogo/hacienda/Informe_Ventas_Empleo_y_Salarios_en_Grandes_Empresas_y_Pymes.shtml

6. No investiga a las empresas eléctricas. Las gasolineras se incluyen en la rama de comercio al por menor. Los servicios financieros tampoco se investigan por no estar sujetas a IVA sus actividades.


7. Ver nota al pie nº4.

Gráfico nº 1.2



14

Los beneficios crecen > costes energéticos y salarios



Isabel Schnabel
Comisión Ejecutiva del BCE

“Los beneficios suben notablemente en un amplio abanico de sectores. Muchas empresas han sido capaces hasta ahora de aumentar sus precios más allá del incremento de los salarios nominales y en muchos casos incluso más allá del crecimiento de los costes energéticos”

Fuente: Conferencia “Lucha contra la inflación” en la IV edición del Foro La Toja, septiembre 2022

Wages and profits
(changes from Q4-2019 to Q2-2022, percentage)

Sector	Wages (%)	Profits (%)
Total	~5	~10
Agriculture	~5	~10
Mining and utilities	~5	~45
Manufacturing	~5	~35
Construction	~5	~25
Trade, transp., accom., food	~5	~15
Information and communication	~5	~10
Finance and insurance	~5	~10
Real estate	~5	~10
Professional and technical	~5	~10
Public administration	~5	~10
Arts, entertain., others	~5	~10

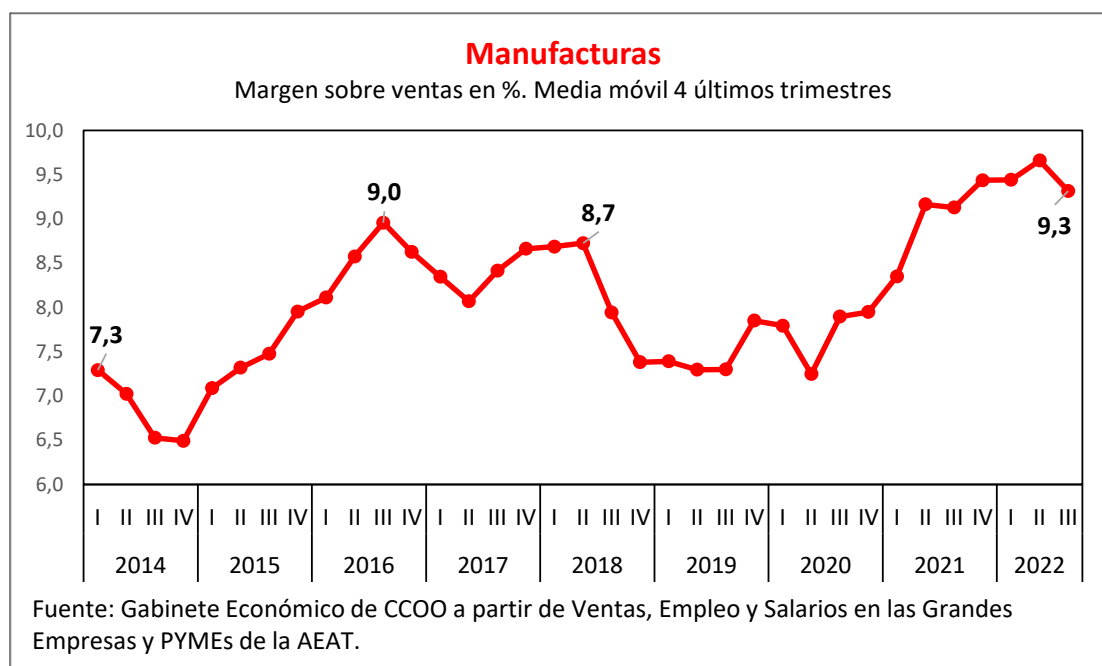
Cuadro nº 1.2

Los márgenes suben porque las empresas están aumentando sus precios por encima del crecimiento de sus costes, fundamentalmente energéticos y laborales. Esto es posible porque los mercados de bienes y servicios son, en general, poco competitivos y existe todavía impulso por el lado de la demanda gracias a una política fiscal expansiva, un ahorro em-

balsado entre los trabajadores de cuello blanco que pudieron teletrabajar durante el confinamiento, unos tipos de interés bajos cuya subida aún no ha impactado en el presupuesto de gasto de los hogares, el mantenimiento de la mejora de la ocupación y un empleo más resiliente por la masiva conversión de contratos temporales en indefinidos lo que hace a su vez el consumo, sobre todo duradero, más resistente.

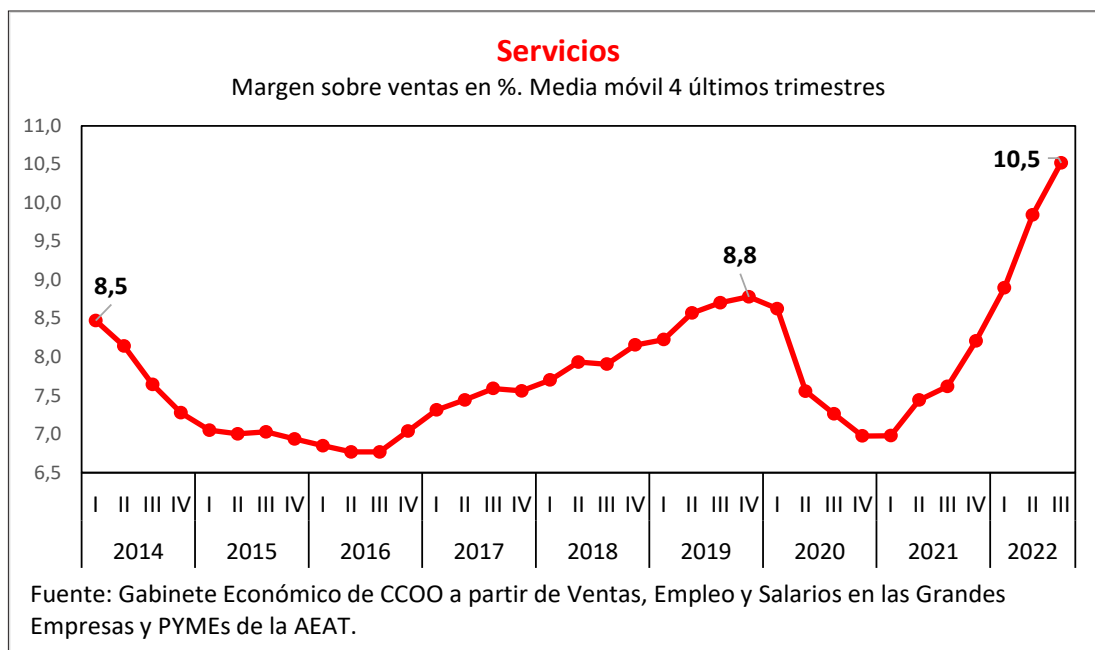
Sin embargo, los efectos positivos sobre la demanda se están agotando debido básicamente al deterioro progresivo de la demanda de consumo provocada por el aumento de precios y el alza de los tipos de interés. Esto conducirá a la economía española a un escenario de estanflación -crecimiento débil con alta inflación- en el mejor de los casos, no siendo descartable otro más adverso de recesión si persiste el reparto desigual del alza de los precios exteriores entre salarios y márgenes de beneficio, y el Gobierno no es capaz de atajar el impacto de la subida de los tipos de interés sobre los hogares mediante la introducción de competencia en el oligopolizado sector bancario español -el más concentrado y menos solvente de toda Europa-, estableciendo un tope en las hipotecas a tipo fijo relacionado con la rentabilidad de la deuda pública e introduciendo una portabilidad real de hipotecas entre entidades. El recientemente aprobado Código de Buenas Prácticas Bancarias es ineficaz para este fin por el escaso volumen de hipotecados a los que beneficiará y porque ni siquiera entre estos detendrá el alza de tipos de interés.

Gráfico nº 1.3



El aumento de los márgenes, como se adelantó, es un fenómeno generalizado a casi todas las ramas de actividad y no exclusivo de España sino también observable en la Eurozona como ha apuntado Isabel Schnabel, representante alemana en el BCE, ver cuadro nº1.2.

Gráfico nº 1.4



16

Gráfico nº 1.5

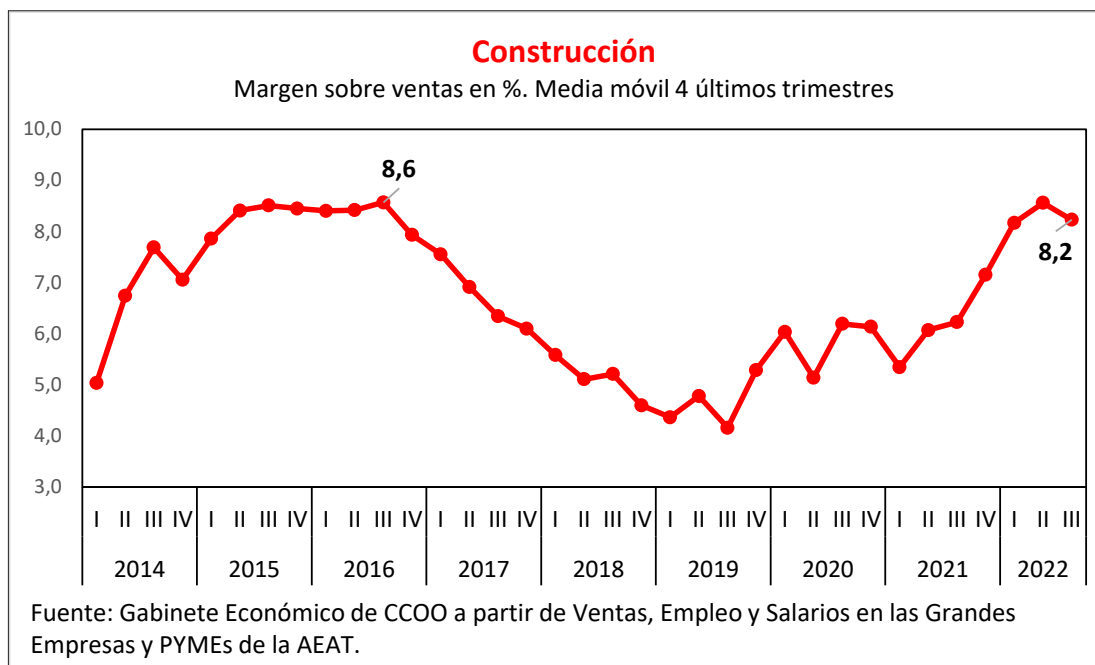


Gráfico nº 1.6

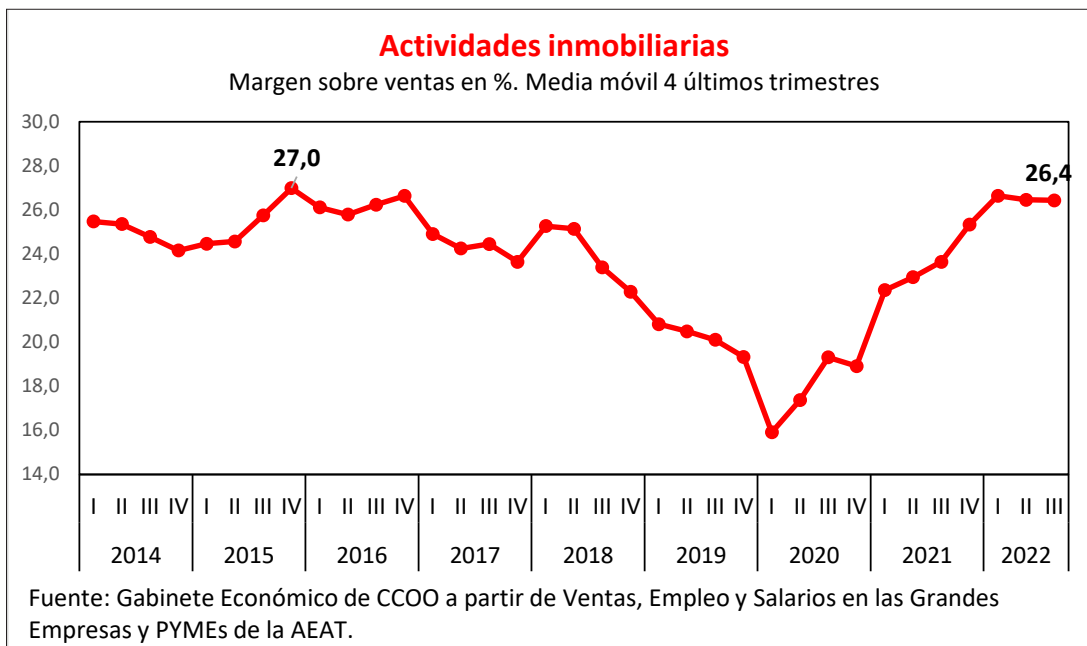
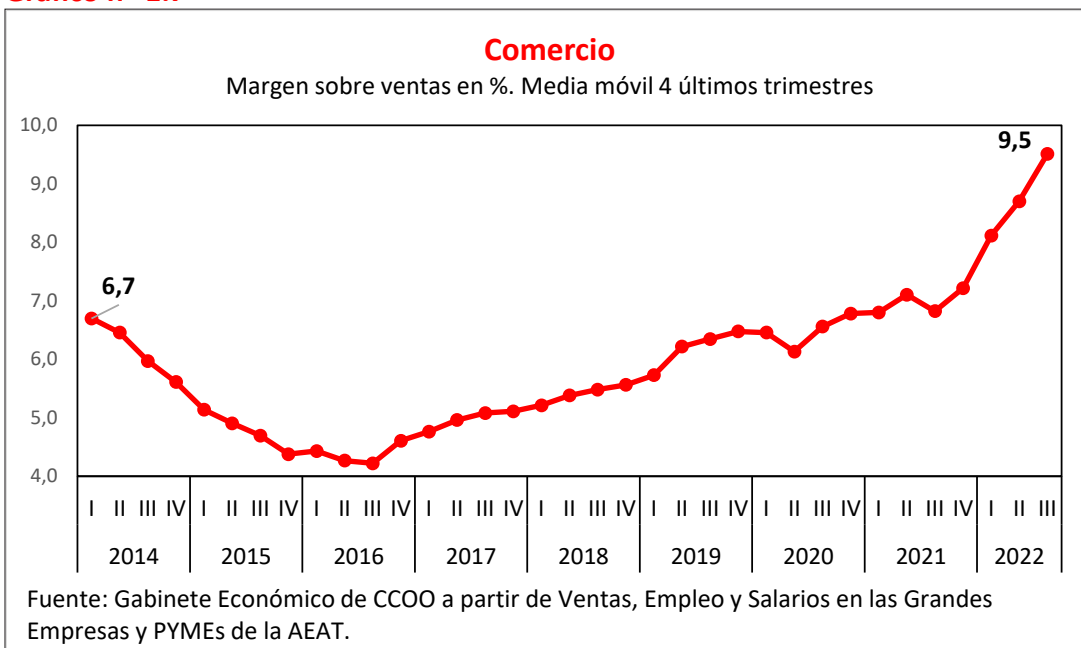
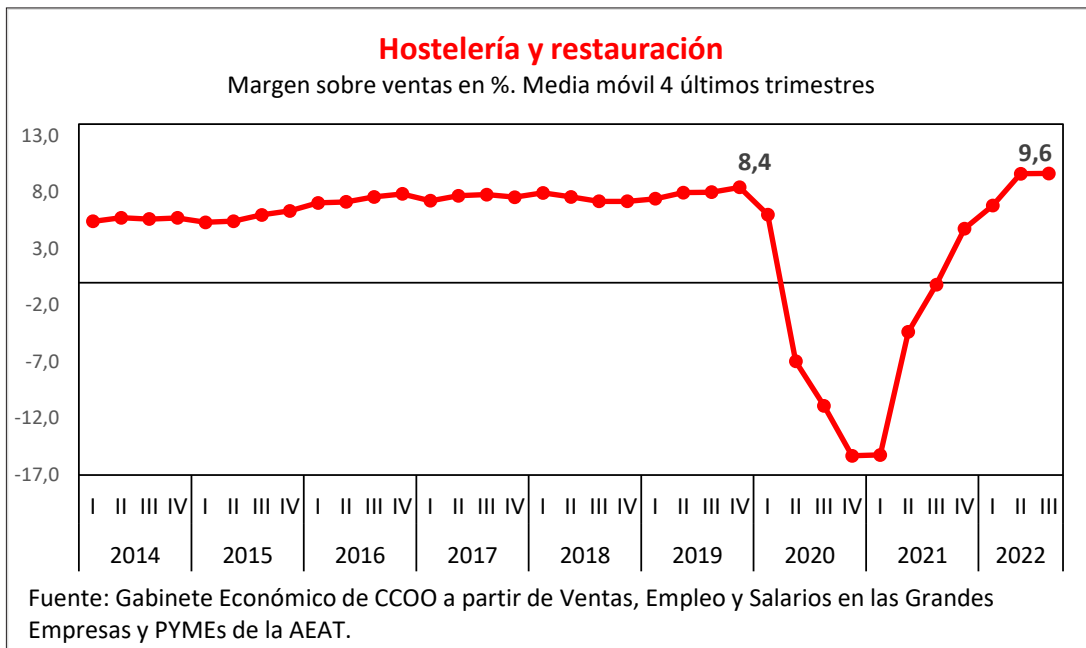


Gráfico nº 1.7



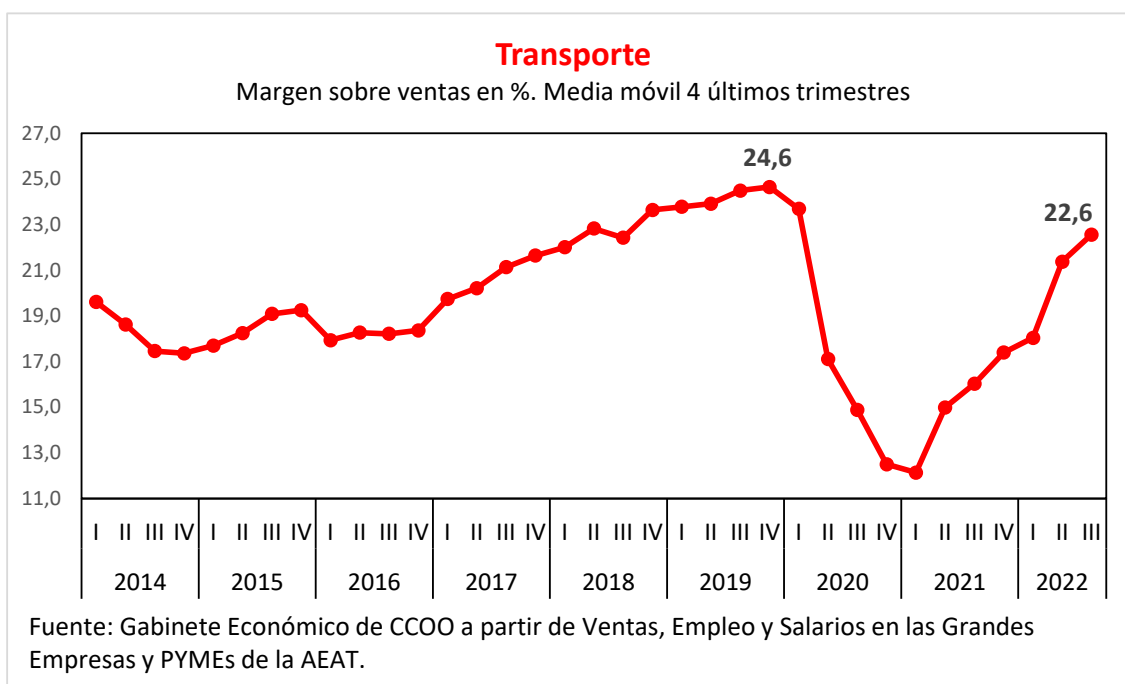
Las manufacturas, el sector más abierto a la competencia internacional, registra un margen sobre ventas del 9,3% en el tercer trimestre del año, solo superado desde 2014 por el registrado en el trimestre precedente (9,7%). El margen anterior más alto se observó en el tercer trimestre de 2016, el 9%, y el margen promedio durante el período de prepandemia (2014-2019) fue del 7,8%, ver gráfico nº 1.3. **Los márgenes de beneficio de las manufacturas repuntaron fuertemente al alza a finales de 2020 y en 2021 alcanzando niveles históricamente altos, y aunque flexionaron a la baja en 2022, se han mantenido altos por el aumento de los márgenes de refino de hidrocarburos.**

Gráfico nº 1.8



18

Gráfico nº 1.9



El margen de beneficio de los servicios muestra una tendencia todavía mayor al alza, situándose en el tercer trimestre del año en el 10,5%, siendo la brecha con respecto a su nivel pre-pandemia (7,6%) mucho mayor que en las manufacturas, de casi tres puntos porcentuales frente a los 1,5 p.p. de las manufacturas. El siguiente mayor nivel anterior se registró en el cuarto trimestre de 2019 y fue del 8,8%, ver gráfico nº 1.4.

El margen de la construcción ha repuntado igualmente con fuerza al alza desde finales de 2021 y se sitúa en el 8,2% en el tercer trimestre del año todavía ligeramente por debajo del mayor nivel de la serie observado en el tercer trimestre de 2016, 8,2%, pero por encima del promedio de período prepandemia, 6,6%, ver gráfico nº 1.5.

Por su parte, el margen de las actividades inmobiliarias ha recuperado el terreno perdido tras la pandemia y se sitúa al final de la serie en el 26,4% cerca de su nivel más alto desde 2014 cuando fue del 27%, ver gráfico nº 1.6. Hay que resaltar que las inmobiliarias registran el margen de beneficio sobre ventas más alto de todas las actividades económicas.

Detrás de este elevado margen de las actividades inmobiliarias está la falta de una gran parte de viviendas públicas que, junto a una regulación adecuada de la vivienda en alquiler, modere los precios de la vivienda de propietarios privados y evite la extracción de rentas en el acceso a la vivienda. Este alto margen distrae, además, un importante volumen de recursos que podrían invertirse en sectores más productivos que generan más valor añadido y empleo de calidad.

El margen de beneficio en las actividades de comercio alcanza el 9,5% sobre ventas en el tercer trimestre de 2022, un nivel históricamente alto y nunca antes observado. El nivel anterior más alto se registró en el primer trimestre de 2014, 6,7%. Los márgenes han estado creciendo en el comercio desde mediados de 2017, ver gráfico nº 1.7.

Los márgenes en la hostelería y restauración no solo se han recuperado tras las pérdidas registradas durante la pandemia, sino que se sitúan en niveles históricamente altos, 9,6% sobre ventas. El nivel más alto observado antes se registró en el cuarto trimestre de 2019 y fue del 8,4%, ver gráfico nº 1.8.

Por último, el margen de beneficio en el transporte se ha recuperado tras la pandemia y aunque su nivel actual, 22,6% aún se sitúa por debajo del nivel más alto observado, 24,6% en el cuarto trimestre de 2019 está por encima del promedio del periodo de prepandemia, 20,8%, ver gráfico nº 1.9.

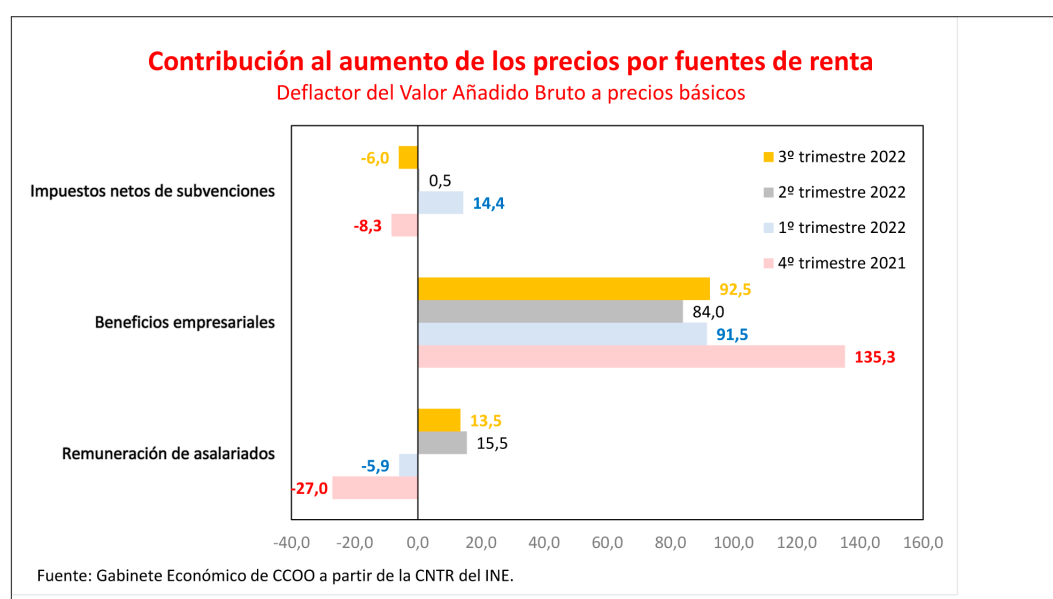
1.2 LOS BENEFICIOS IMPULSAN LA INFLACIÓN ESTIMADA POR LA CONTABILIDAD NACIONAL

El deflactor del PIB es otro indicador del ritmo de evolución de los precios y, por tanto, de la inflación estimada en este caso por la Contabilidad Nacional. Como se apuntó, a diferencia del IPC, el deflactor no considera los bienes y servicios de consumo importados, pero sí incluye, a diferencia del IPC, los bienes de inversión producidos en España y las exportaciones de bienes y servicios finales o intermedios. La comparación de ambas macromagnitudes

es problemática pues, como se ha visto, la composición de sus cestas es muy diferente. No obstante, observar su evolución es igualmente útil para ver si se vive un proceso inflacionista, deflacionista o de estancamiento de los precios y si se acelera o decelera.

La descomposición del deflactor por fuentes de renta (beneficios, salarios e impuestos netos de subvenciones sobre la producción) proporciona información sobre qué renta está presionando más el alza de los precios incluidos en el deflactor. El efecto de segunda ronda provocado por los beneficios se detecta igualmente en la descomposición del deflactor del Valor Añadido Bruto (VAB) a precios básicos, como se observa en el gráfico nº 1.10⁸. Los beneficios empresariales son casi los únicos responsables del alza de los precios incluidos en el deflactor desde finales del año pasado y lo que va de 2022.

Gráfico nº 1.10



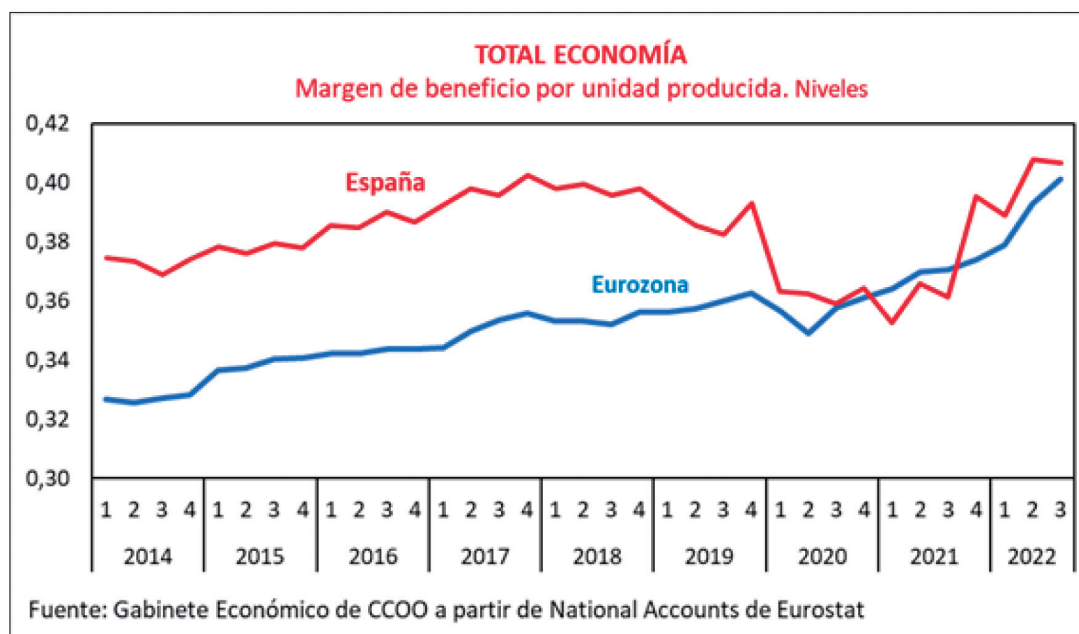
Los beneficios explicaron más del 80% del aumento de los precios en los trimestres más recientes, desde el cuarto trimestre del 2021 hasta el tercer trimestre de 2022, último disponible. En el cuarto trimestre de 2021, los beneficios supusieron un 135,3% de la subida de precios, efecto que fue compensado por las contribuciones negativas de los salarios (-8,3%) y de los impuestos netos (-27%) al alza de los precios. En el tercer trimestre de este año, los beneficios explican el 92,5% de la subida de los precios y los salarios un 13,5%, mientras que la contribución de los impuestos fue negativa (-6%). La mayor presión de los beneficios sobre el deflactor se está observando en los países occidentales y se explica por la alta concentración del poder de mercado en las grandes corporaciones, que les permiten fijar precios por encima de los de eficiencia, siendo este fenómeno más intenso en España que en Europa.

8. La descomposición del PIB a precios de mercado proporciona un resultado similar aunque refleja una mayor presión sobre los precios procedente de los impuestos netos sobre la producción. Se ha preferido descomponer el VAB a precios básicos para centrar la contribución al aumento de los precios en los salarios y los beneficios.

1.3 LOS MÁRGENES DE BENEFICIO POR UNIDAD PRODUCIDA EMPUJAN LOS PRECIOS

La Contabilidad Nacional Trimestral permite también calcular los márgenes de beneficio por unidad producida. Estos al igual que los márgenes sobre ventas procedentes de las fuentes tributarias y la descomposición del deflactor del VAB señalan una considerable presión de los beneficios empresariales sobre el aumento de los precios en algunas ramas de actividad. El margen de beneficios es lo que gana la empresa una vez descontados todos sus costes (energéticos, salariales, resto de materias primas, etc.) por unidad producida (e.g. por litro de gasolina, por KWh, por m³ de gas, por coche producido, etc.).

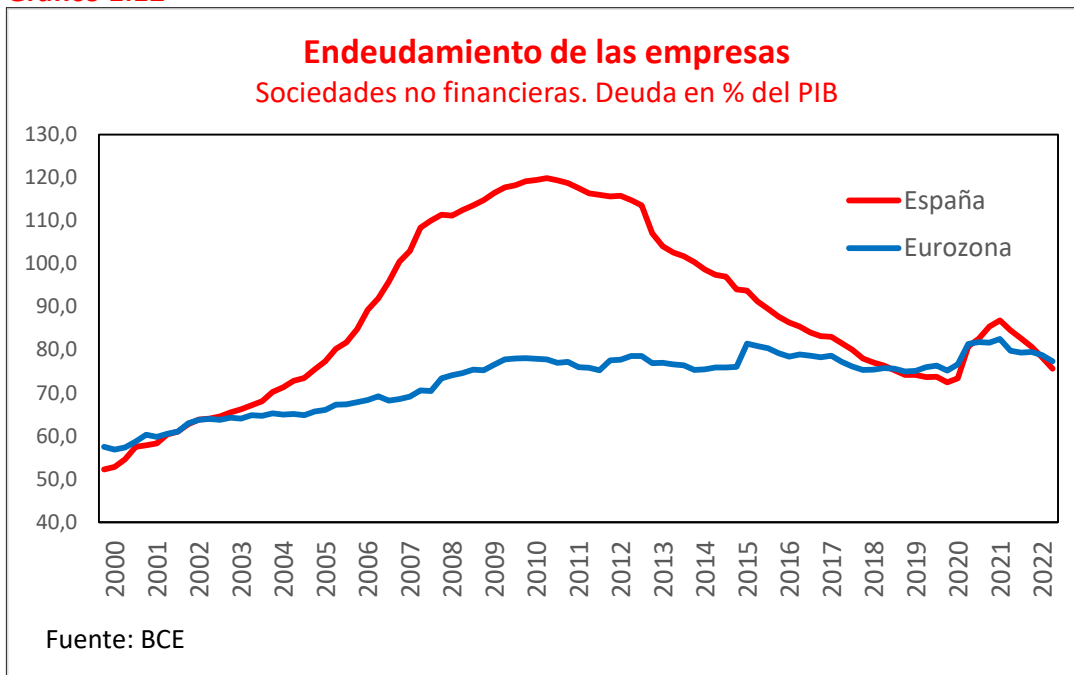
Gráfico nº 1.11



Como se observa en el gráfico nº 1.11, los márgenes de beneficio empresarial por unidad producida han estado en España históricamente por encima de los de la Eurozona, aunque la pandemia recortó esta distancia apreciablemente. No obstante, los márgenes han vuelto a repuntar tras la misma y se encuentran en niveles históricamente altos.

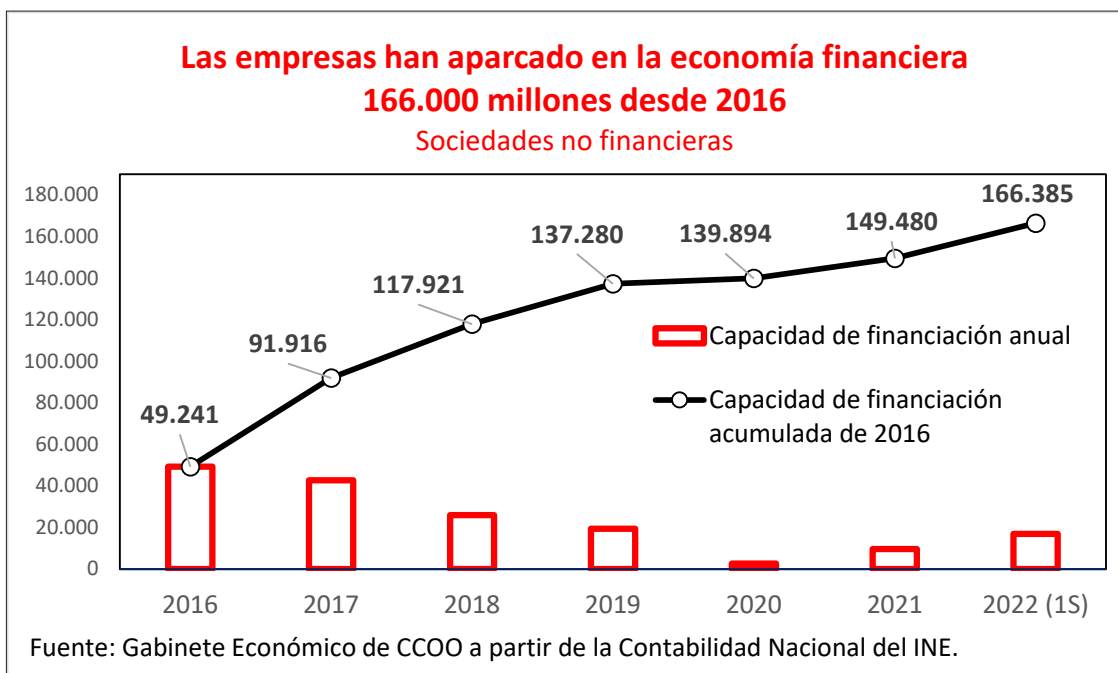
La brecha en márgenes con la Eurozona es resultado de muchos factores entre los que destaca el desequilibrio en el poder de negociación individual y colectivo en favor de las empresas que, desde mediados de los ochenta, han producido las sucesivas reformas laborales y que solo la última ha empezado a reequilibrar.

Gráfico 1.12



22

Gráfico nº 1.13



En particular, las reformas de 2010 y 2012 desnivelaron aún más la regulación en favor del poder empresarial, lo que se tradujo en una dura devaluación salarial. Prueba de esto es que el salario que se ganó en 2022 por realizar el mismo trabajo que en 2008 -es decir, 14 años antes-, está un 12,6% por debajo en términos reales, según nuestra previsión a partir del Índice de Precios del Trabajo del INE y la Estadística del Registro de Convenios del Ministerio de Trabajo.

El excesivo margen de beneficio de las empresas españolas ha permitido que estas acumularan importantes reservas desde 2016, año en que su nivel de endeudamiento se sitúa al nivel de la media de la Eurozona y equivalente al endeudamiento previo a la burbuja inmobiliaria, ver gráfico nº 1.12. Desde entonces, y hasta 2021, las empresas no financieras han acumulado más 166.000 millones en reservas que han aparcado en la economía financiera restando posibilidades de crecimiento a la economía real, ver gráfico 1.13.

La mayoría de estos recursos se ha dirigido a la especulación inmobiliaria, a la compra de participaciones o a la constitución de sociedades de inversión inmobiliaria como las SOCIMI, con un tratamiento fiscal muy ventajoso. Esto ha provocado que los precios de la vivienda en propiedad alcancen nuevamente niveles récord. Los precios se encuentran en 2022 solo un 5,5% por debajo del máximo alcanzado durante la burbuja inmobiliaria en 2007; en la Comunidad de Madrid ya los igualan y en las Islas Baleares los superan en un 12,7%. Los alquileres de vivienda habitual también han experimentado una intensa subida, aunque para medirlos no existen fuentes oficiales de calidad⁹.

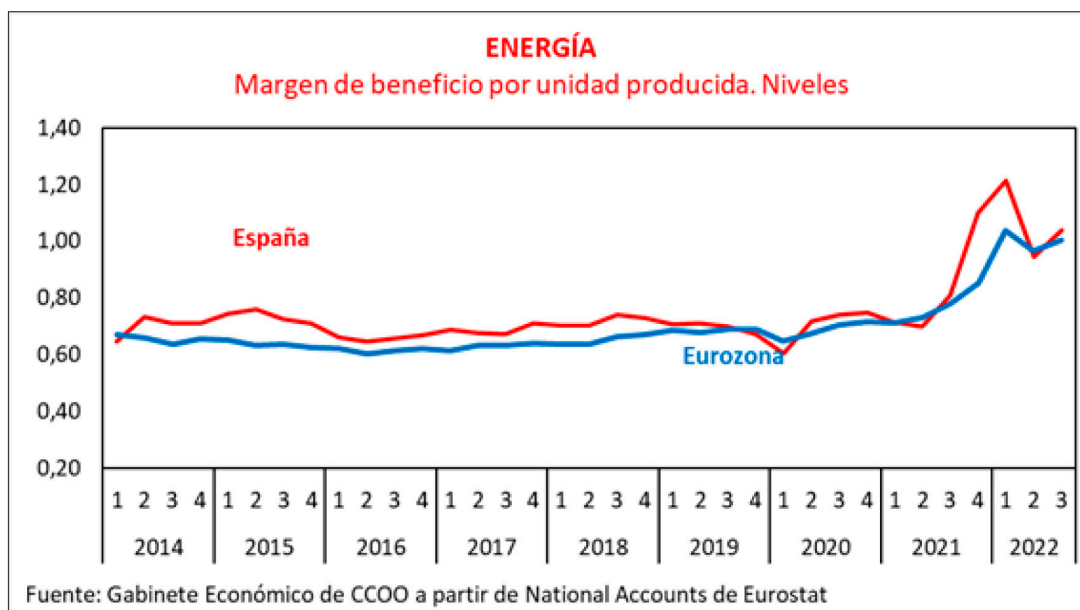
Asimismo, las entidades de crédito también han atesorado importantes reservas que han empleado para comprar autocartera y concentrar el beneficio en un menor número de accionistas, concentrando el poder y restando dinamismo a su transformación tecnológica y a la mejora de sus servicios que, por el contrario, han empeorado y se han encarecido por el aumento de las comisiones bancarias y el cierre de sucursales. En el último año, los 11 principales bancos elevaron en media un 24% las comisiones de mantenimiento de cuentas.

Como se observa en el gráfico nº 1.11, los márgenes empresariales flexionaron a la baja durante la pandemia, pero una vez superada iniciaron una senda alcista habiendo superado en la actualidad su nivel prepandemia y encontrándose en niveles históricamente altos.

No todas las ramas de actividad se han aprovechado del río revuelto y la alta incertidumbre para extraer más renta del bolsillo de los consumidores elevando sus márgenes. Pero entre las actividades donde los márgenes se sitúan por encima de su nivel previo a la pandemia y donde más se han incrementado en el último año destacan el sector energético (28,4% frente al 28,1% en la Eurozona), financiero (31,2% frente al 3,2% de la Eurozona) o el comercio y la hostelería (26,8% frente al 25,7% de la Eurozona).

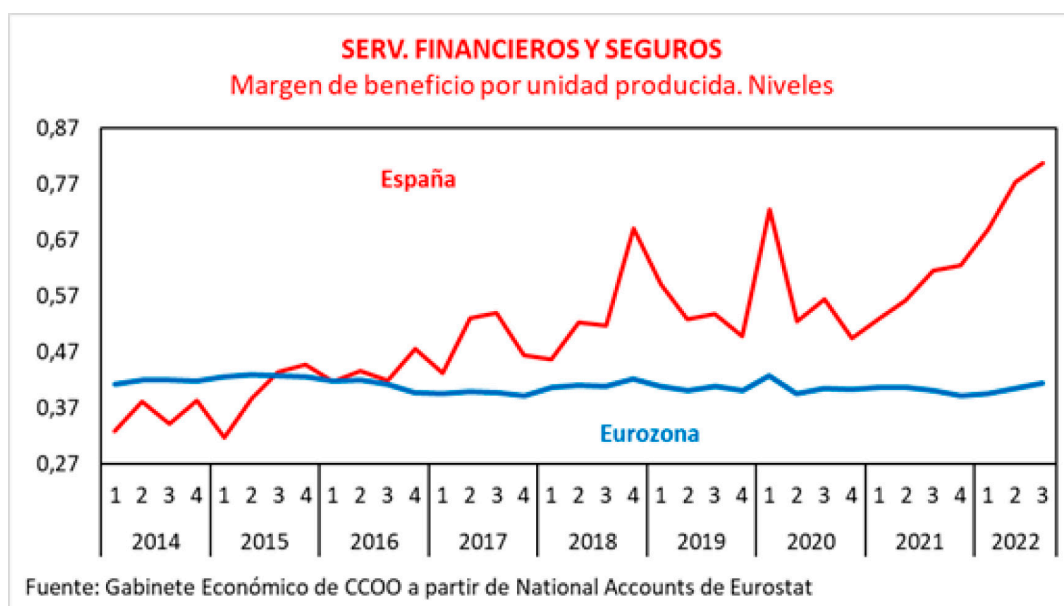
9. El IPC incluye una cesta de viviendas en alquiler muy pequeña y con poca rotación para detectar cambios en un mercado dinámico.

Gráfico nº 1.14



24

Gráfico nº 1.15



Los márgenes de beneficio de las empresas energéticas por unidad producida (KWh, litro de gasolina, bombona de butano, etc.) se han incrementado un 28,4% en el último año frente a una subida del 28,1% en la Eurozona, ver gráfico nº 1.14.

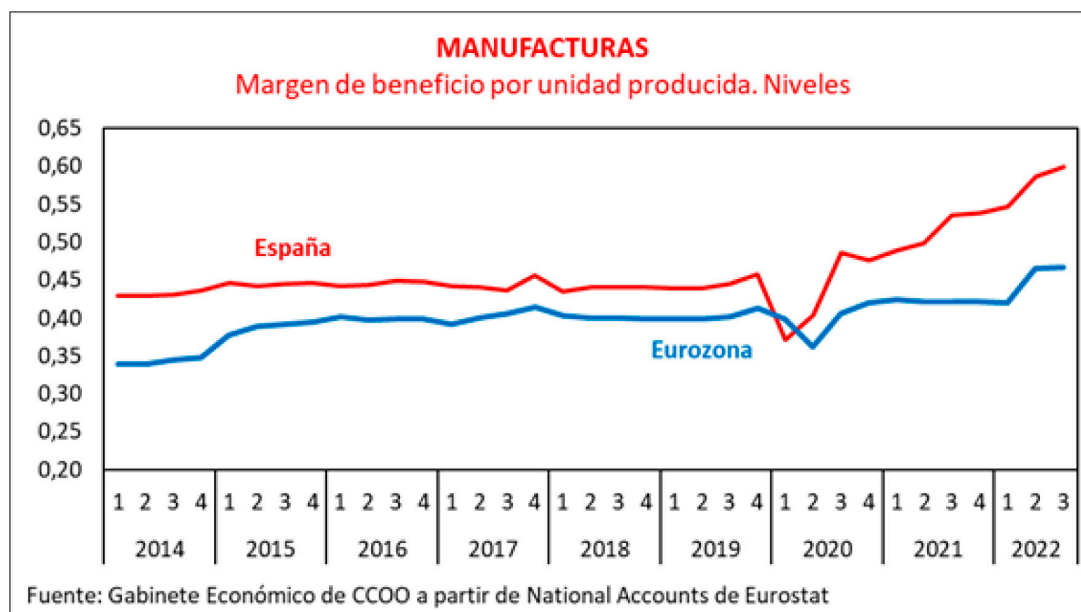
El diferencial con la Eurozona fue mucho mayor dos trimestres antes, en el que hubo unos mayores precios del gas natural y en el que todavía no había entrado en vigor la excepción ibérica, que ha contribuido a reducir el margen de beneficio de las eléctricas españolas frente a las europeas.

Los márgenes de las empresas financieras se sitúan por encima de las de la Eurozona desde finales de 2016, gracias al cierre de sucursales bancarias, el importante recorte de plantillas y la subida de comisiones bancarias que ha permitido el regulador público y que ha sido mucho menos intenso en Europa. Este proceso de ajuste del empleo ha devenido en un peor servicio, en particular para las personas mayores y la España que se vacía, y un aumento en paralelo de los beneficios de las entidades de crédito que han registrado cifras récord en el último año.

El margen de beneficios por servicio financiero prestado se ha disparado en España tras el final de la pandemia y en el último año ha subido un 31,2% mientras que en la Eurozona solo se ha incrementado un 3,2%, lo que es indicativo de la falta de competencia en el sector tras la fuerte concentración de entidades registrada en los últimos años, ver gráfico nº 1.15.

En el sector de entidades de crédito, además, hay que considerar que operan gracias a la potente concesión pública de poder crear dinero/crédito de la nada, lo que hace más difícil de entender que eleven sus márgenes y no sean ni siquiera capaces de proporcionar a los usuarios a cambio una plataforma de pagos gratuita o que actualmente estén retirando productos financieros de primera necesidad para los hogares como la posibilidad de novar o subrogar las hipotecas de tipo variable a fijo, o las hipotecas a tipo fijo en un contexto de fuerte subida de los tipos de interés por el BCE.

Gráfico nº 1.16



El sector manufacturero también ha aprovechado las situaciones de incertidumbre para elevar márgenes y recuperarse de la rebaja de beneficios durante la pandemia y el confinamiento. En el último año sus márgenes han subido un 11,9% frente al 10,6% en la Eurozona, ampliando el diferencial con Europa, ver gráfico nº 1.16. Aquí tienen un particular protagonismo los márgenes de refino de hidrocarburos.



Gráfico nº 1.17

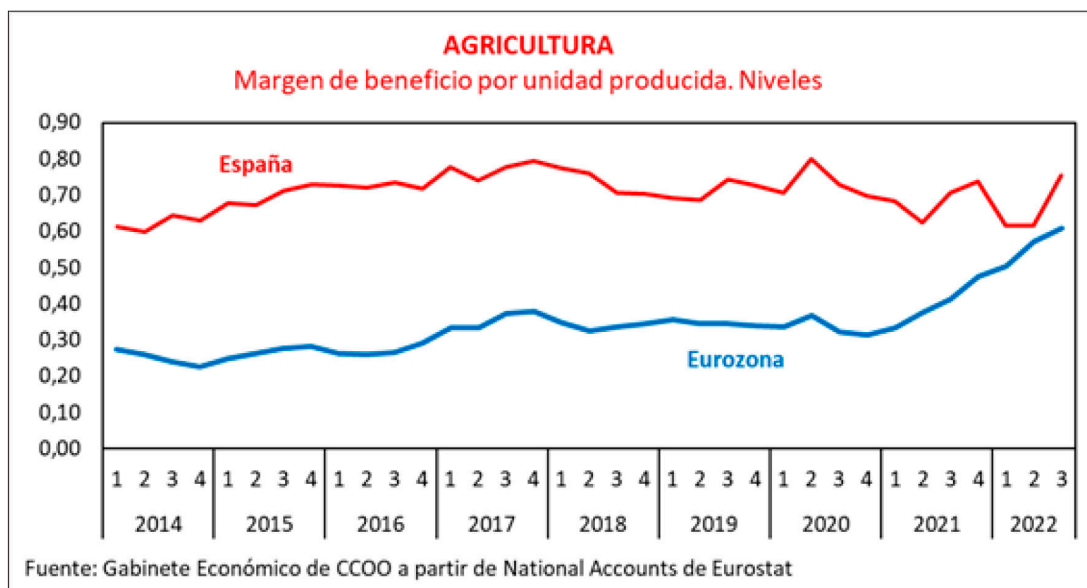
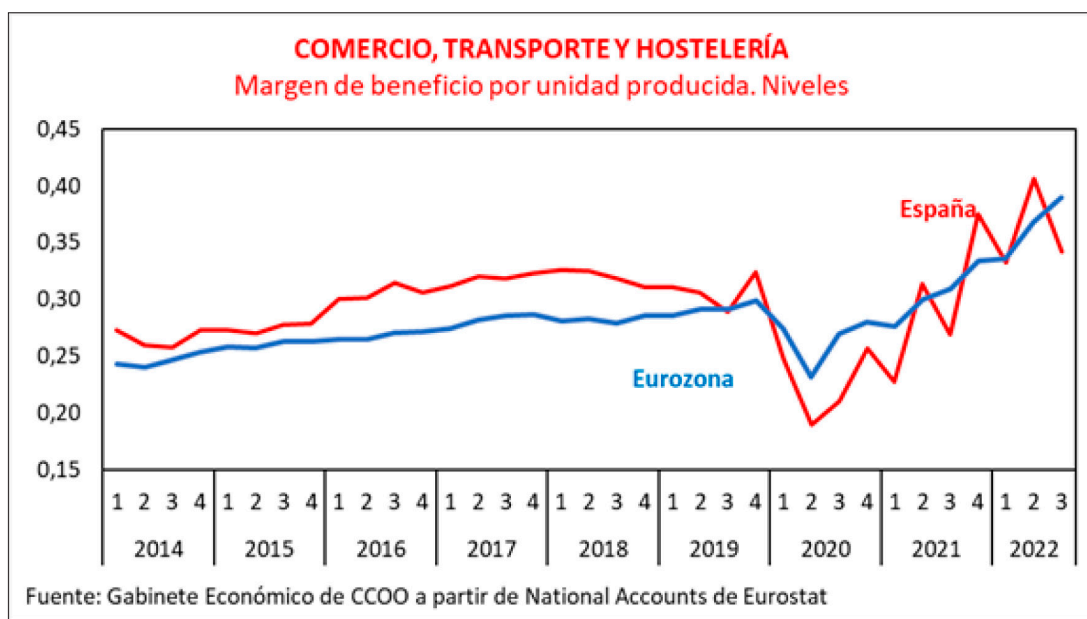


Gráfico nº 1.18



26

La agricultura, aunque recortase su margen de beneficio en parte del último año, lo ha recuperado en el tercer trimestre y mantiene una diferencia apreciable con Europa, ver gráfico nº 1.17. La diferencia histórica entre los márgenes de beneficio entre España y la Eurozona se explica por las malas condiciones de trabajo y precariedad laboral tradicional en este sector. Un botón de prueba de esto es que todos los años 14.500 españoles participan en la vendimia francesa, pero no en la recogida de la fresa en los invernaderos de Andalucía. Lograr estos márgenes exige mantener un flujo constante de inmigrantes sin derechos para

los que periódicamente las autoridades habilitan procesos de normalización a cambio de aceptar durante un tiempo malas condiciones de trabajo en el sector primario y otras actividades, como las de construcción o cuidados de personas dependientes.

Por último, las ramas de comercio, transporte y hostelería no solo han recuperado los márgenes de beneficio tras el recorte sufrido durante la pandemia, sino que en la actualidad los superan, ver gráfico nº 1.18. En particular, los hosteleros están en un *rally* de subida de precios para recuperar los beneficios perdidos durante el confinamiento y esto a pesar del importante apoyo público recibido para combatir los efectos de la pandemia desde los presupuestos del Estado (cerca de 30.000 millones) y de los hogares (en torno a 9.000 millones en salarios no percibidos) y de los permanentes apoyos públicos al sector a través de los sucesivos planes de modernización del sector turístico financiados por el contribuyente. En línea con esto, los precios de la subclase de hoteles del IPC se han incrementado en el último año un 24,8% en octubre y un 13,7% en noviembre.

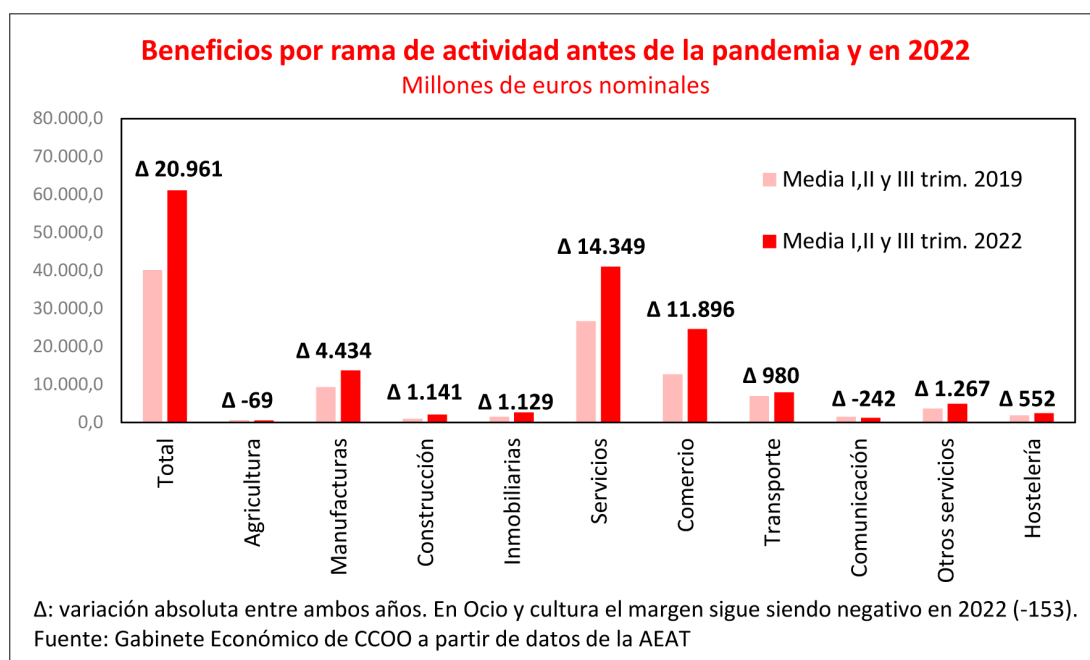


2

LOS BENEFICIOS SUPERAN LOS NIVELES PREPANDEMIA TAMBIÉN EN LAS PYMES

El aumento de los márgenes empresariales a niveles no conocidos desde que se reinició el crecimiento económico tras la Gran Depresión en 2014, está impulsando la inflación y ha permitido a las empresas superar de manera abultada en 2022 su nivel de beneficios registrado antes de la pandemia tanto en términos nominales como reales, descontada la inflación. La intensa mejora de los beneficios es un fenómeno transversal por actividades y por tamaños de empresa, como se verá a continuación.

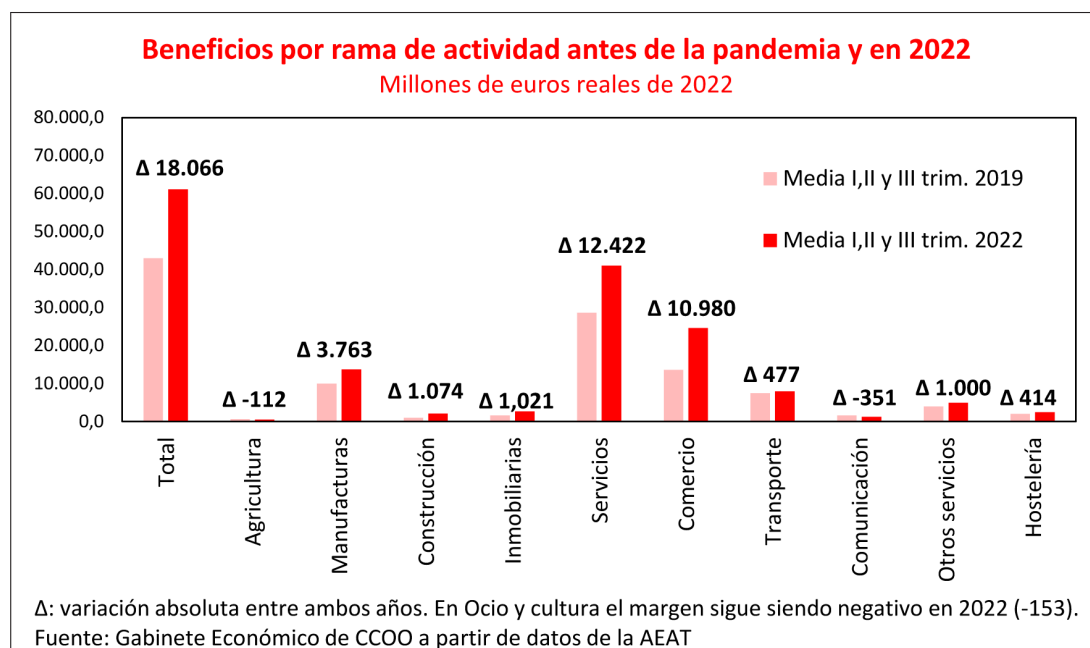
Gráfico 2.1



Los beneficios están en los tres primeros trimestres de 2022 casi 21.000 millones de euros por encima de los registrados en el mismo período en 2019, el año previo a la pandemia, según la publicación ‘Ventas, Empleo y Salarios en las Grandes Empresas y Pymes’ de la AEAT que ofrece información para 1,1 millón de empresas. Esto supone un crecimiento nominal del 52%. La mejora se observa en casi todas las ramas de actividad y solo está ligeramente por debajo en agricultura (69 millones), información y comunicación (242 millones) y cultura y ocio rama que registra pérdidas de 153 millones en 2022. Los servicios concentran el 68% de este aumento con más de 14.000 millones adicionales de beneficio en lo que va de 2022 y dentro de este sector destaca el comercio al por mayor y minorista con casi 12.000 millones de mayores beneficios, ver gráfico nº 2.1.

Estos buenos resultados se mantienen si se expresan en términos reales descontando la subida de precios entre 2019 y 2022 estimada a través del deflactor del PIB. Los beneficios reales crecieron entre 2019 y 2022 en 18.000 millones de euros, un 42%. La mejora se percibe igualmente en la mayoría de ramas de actividad ver gráfico 2.2.

Gráfico 2.2



El fuerte y generalizado aumento de los beneficios empresariales con respecto a su nivel previo a la pandemia no es un fenómeno concentrado en las grandes empresas, sino del que también están participando las PYME. Esto se observa en el aumento de la recaudación por IVA entre 2021 y 2019, que estuvo liderada por las PYME con un crecimiento del 4,2%, mientras que las grandes empresas recortaron su contribución en un 0,6%. La recaudación por IVA ha aumentado muy intensamente hasta octubre de 2021 (17,9%) y la aportación de las PYME muy posiblemente la sigue encabezando.

Tabla 2.1

Recaudación IVA
Millones de euros

	2019	2021	2022 hasta oct	2021/2019 en %	2022/2021 en %
PYMES	16.942.288	17.660.495		4,2	
Grandes empresas	45.028.284	44.756.263		-0,6	
Resto*	7.361.020	7.314.084		-0,6	
Total recaudación	69.331.592	69.730.842	63.903	0,6	17,9

(*) Personas físicas, entidades régimen de atribución de rentas, AAPP, comunidades de propietarios, congregaciones religiosas y resto IPSFL



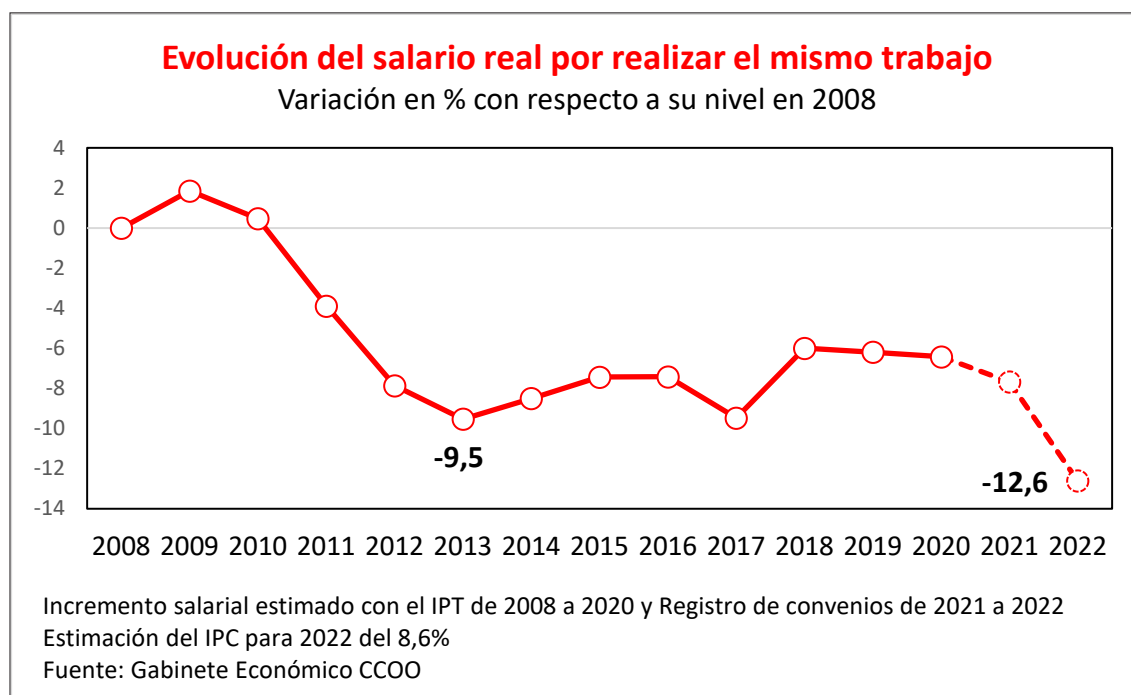
Pero una prueba aún más contundente de la participación de las PYME en el aumento de los beneficios en 2022 por encima del nivel de pandemia es su intenso crecimiento también en las ramas donde su presencia es mayor como el comercio minorista (32,7%), hostelería y restaurantes (29%), construcción (121,7%), transporte y almacenamiento (14,1%), y otros servicios a la producción (34,2%)

3

LA DEVALUACIÓN SALARIAL SE CONTIENE DONDE HAY ORGANIZACIÓN SINDICAL

Tras la Gran Recesión de 2008 a 2013 provocada por los excesos en la concesión de créditos a promotores inmobiliarios por las entidades de crédito y las políticas de austeridad desencadenadas por la crisis del Euro a partir de 2011, los salarios vuelven a devaluarse, pero de una manera sin parangón previo lo que permite denominar Gran Devaluación a este nuevo eslabón de la cadena de crisis y poli crisis internacionales que se vive (climática, de desglobalización, pandémica, de alta inflación, geopolítica y de resurgimiento del fascismo en Occidente).

Gráfico nº 3.1



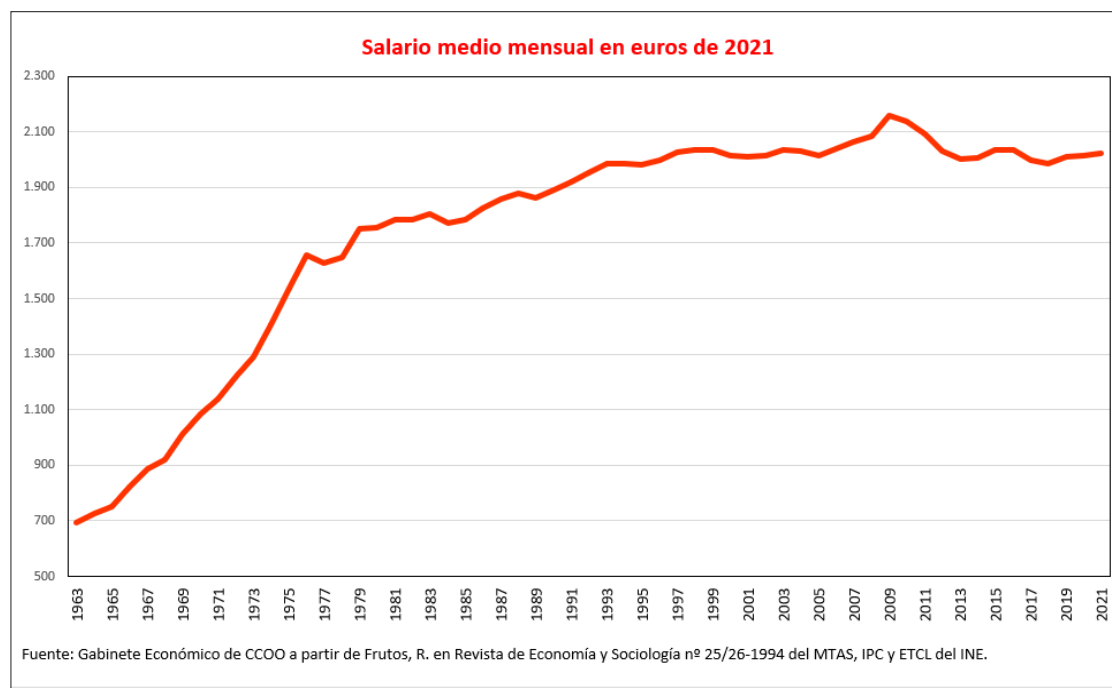
31



Según nuestra previsión, habrá una fortísima pérdida en el poder de compra de los salarios en el año en curso. **El salario real de 2022 por realizar el mismo trabajo que en 2008 caerá un 12,6%**, ver gráfico nº 3.1. Mientras los márgenes y beneficios empresariales, como se ha visto, están creciendo hasta niveles no vistos desde 2014 impulsando la espiral de precios. **La pérdida de poder de compra de los salarios en 2022 será del 5,2% resultado de una subida media de los salarios pactados del 2,78% hasta diciembre y del 8,4% de los precios de consumo en media anual.**

A esto hay que sumar la pérdida de poder de compra adicional por el alza de los tipos de interés para los más de cuatro millones de hipotecados a tipo variable y que en media sufrirán una pérdida del 10% de su renta anual. De persistir esta dinámica desequilibrada, la gestión diferente y mucho más equitativa de la crisis de la pandemia con los ERTE podría terminar convirtiéndose en un espejismo y se volvería al esquema tradicional de ajuste vía salarios y empleo.

Gráfico nº 3.2



La devaluación salarial es un fenómeno que también se comprueba en la baja participación de las personas trabajadoras en el producto de su trabajo. Así, el salario medio real no crece desde mediados de los noventa, ver gráfico nº 3.2. Este estancamiento se explica por varios factores entre los que destaca la desregulación laboral en favor de los intereses de las grandes corporaciones. Éstas han conseguido que las sucesivas reformas laborales desnivelaran progresivamente el poder de negociación en favor de los empresarios lo que ha hecho el empleo cada vez más precario, aunque afortunadamente la última ha supuesto un hito en la dirección contraria.

En general, la globalización y, en particular, el modelo de economías orientadas a la exportación impuesto por Alemania dentro del Mercado Único, han promovido el desequilibrio en las relaciones laborales con el fin de que las multinacionales pudieran mejorar su cuota de mercado internacional. A esto se ha sumado la defiscalización de sus beneficios. Todo ello ha producido un aumento de la concentración empresarial promoviendo mercados cada vez menos competitivos, incrementándose la desigualdad y la pobreza, lo que, a su vez, ha promovido y facilitado el retorno del fascismo a las cancillerías europeas.

Este no es solo un fenómeno exclusivo de España, sino que se detecta internacionalmente. Como se ve en el cuadro nº 3.1 con datos de la Unión Europea, la participación de los salarios en la renta se viene produciendo desde los años ochenta y solo se detiene al inicio de la crisis financiera internacional.

Cuadro nº 3.1

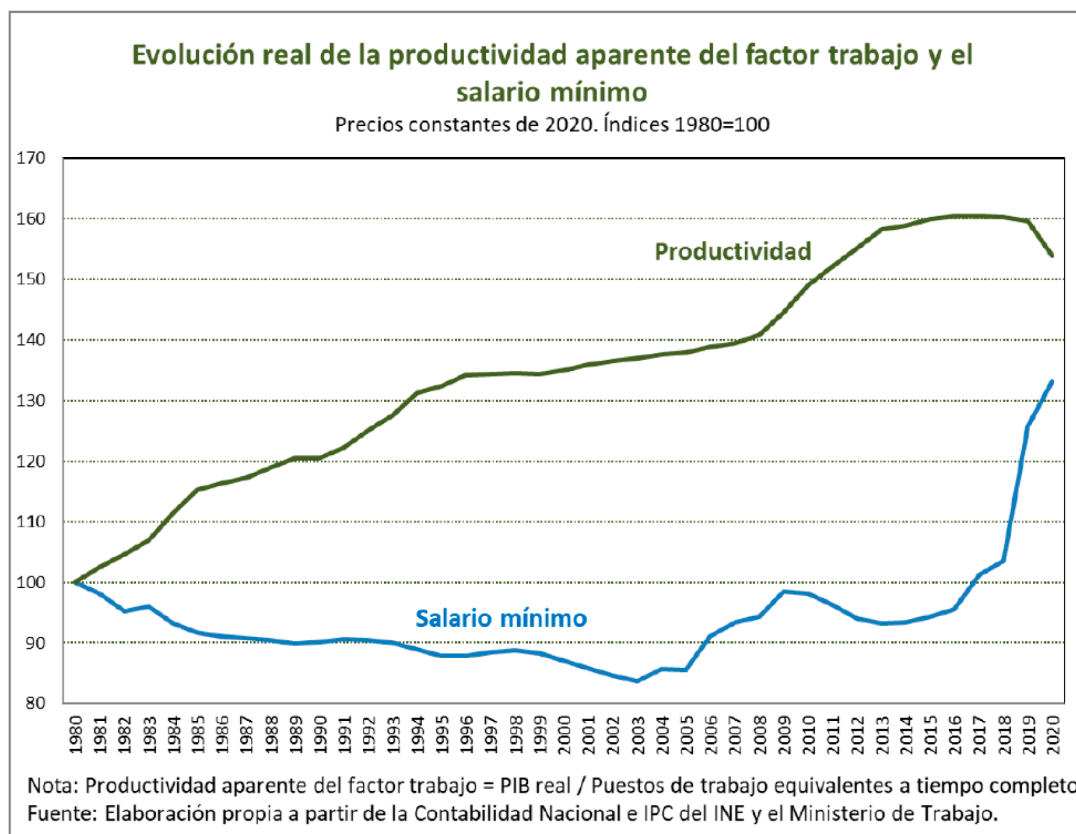


3.1. EL SMI TIENE LA DEVALUACIÓN SALARIAL EN LOS SALARIOS MÁS BAJOS

El salario mínimo era una referencia salarial completamente desactualizada hasta que en 2017 se inició un intenso proceso de normalización resultado de la presión sindical de CCOO y UGT. Como apuntó el primer informe de la Comisión Asesora para el Análisis del SMI convocada por el Ministerio de Trabajo, en 2016 -un año antes de que se iniciara el proceso de mejora-, el poder de compra del salario mínimo era un 4,5% inferior al de 1980, es decir, al de 36 años antes. En ese mismo período la productividad aparente del factor trabajo se in-

crementó un 60,4% en términos reales. La productividad real aumentó, asimismo, un 53,9% entre 1980 y 2020, ver gráfico nº 3.3. El SMI subió un 8% en 2017 y en 2019 se produjo la mayor subida hasta la fecha con un incremento del 22,3%. Si el salario mínimo de 2016 eran 655 euros en 14 pagas, en 2022 alcanzó los 1.000 euros; un sustancioso incremento de 345 euros o del 53% expresado en términos relativos.

Gráfico nº 3.3



La normalización del salario mínimo hasta el 60% del salario medio en términos netos ha convertido su negociación en el convenio colectivo más importante por volumen de personas beneficiadas. Éste afecta con su nivel en 1.000 euros a una media anual de 1,5 millones de personas asalariadas a jornada completa y a 2,2 millones si se contabilizan a todos los que en algún momento del año han trabajado cobrando el SMI.

El perfil más común de la persona beneficiaria de la subida es una mujer de entre 16 y 34 años con un contrato temporal que trabaja en la agricultura o el sector servicios. Precisamente el perfil femenino y juvenil de las beneficiarias de la subida del salario mínimo está ayudando a cerrar la brecha salarial entre géneros y mejorando las condiciones de entrada de los jóvenes en el mercado de trabajo rebajando su nivel de explotación por las empresas. Asimismo, está ayudando a sostener el consumo, reducir la desigualdad en la distribución salarial y a mejorar la renta de los hogares pobres donde su incidencia es mayor.

3.2. LA ORGANIZACIÓN SINDICAL CONTIENE LA GRAN DEVALUACIÓN

Los salarios pactados están reaccionando levemente a la fuerte alza de los precios de consumo que en 2022 crecieron un 8,4% de media. Hasta noviembre los salarios negociados se incrementaron por su parte solo un 2,78%, estando aún sin subida un 20% de las personas trabajadoras habitualmente cubiertas por un convenio colectivo.

La insuficiente reacción salarial se explica en parte por la inercia de algunos convenios plurianuales, pero sobre todo se debe a la cerrazón de las patronales a asumir su parte de la pérdida de ingresos que significa el aumento de los precios internacionales de la energía.

El panorama de incrementos salariales pactados no es, sin embargo, homogéneo. Aquellas actividades, empresas y territorios donde hay una mayor presencia sindical el aumento salarial se sitúa apreciablemente por encima de la subida media general. Por ejemplo, hasta el mes de diciembre:

- Un 26% de las personas trabajadoras con subida ya pactada registran un incremento salarial medio del 5,02%.
- Los convenios de empresa firmados en 2022 tienen un aumento del 3,97%.
- En la industria los convenios de empresa se firman al 3,24%.
- Las cláusulas de garantía salarial que cubren al 22,6% de los trabajadores en el total de convenio (firmados en 2022 o antes, pero con efectos económicos en ese año), en la industria alcanzan al 46,4% gracias a la mayor presencia sindical.

Adicionalmente el número de trabajadores cubiertos por una cláusula de revisión salarial que proteja de subidas de precios a final de año por encima de la subida salarial inicialmente pactada ha pasado del 18% al 48% en los convenios firmados en 2022, mejorando la garantía de mantenimiento de poder de compra.

3.3. EL DETERIORO DE LAS EXPECTATIVAS DE LOS HOGARES PONEN EN RIESGO EL CONSUMO

La importante pérdida de poder de compra de los salarios sumada al aumento del coste de sus hipotecas para 4,4 millones de hogares, ponen en peligro el sostenimiento de la demanda de consumo, lo que podría abocar a una recesión económica y un aumento del desempleo. En este sentido, se observa un importante deterioro de las expectativas de los hogares sobre su situación y el futuro de la economía.

El Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), a través de su encuesta mensual denominada Índice de Confianza del Consumidor, permite aproximarse a cómo percibe la ciudadanía en octubre de 2022 la situación económica de su hogar y del conjunto del país.

A partir de estos datos, el CIS construye un indicador global, el Índice de Confianza del Consumidor, que en octubre de 2022 se sitúa en el punto más bajo desde el mismo mes del año anterior. Este resultado se debe a la disminución que se ha producido en los otros dos índices parciales en el mismo periodo: el Índice de Situación Actual baja 38,7 puntos, y el Índice de Expectativas, 46,5 puntos.

Los principales **resultados de la encuesta del CIS** son los siguientes:

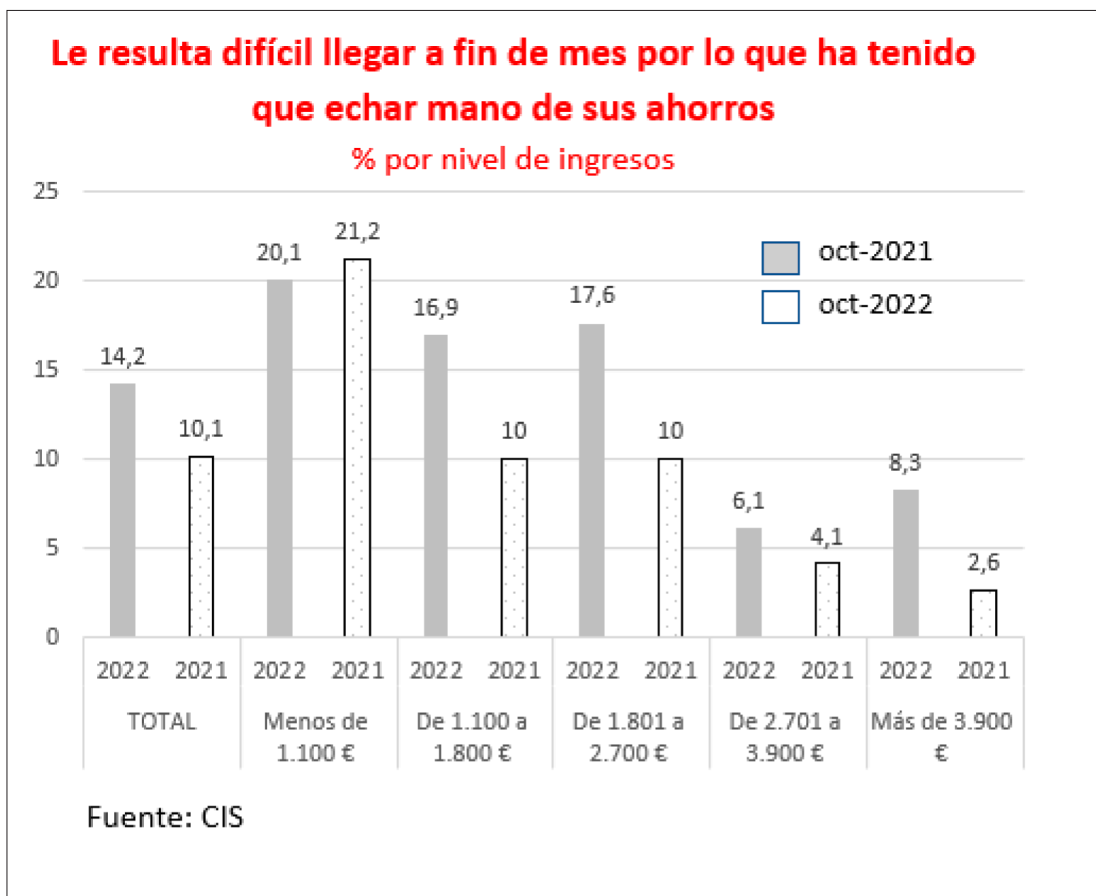
- **SITUACIÓN ECONÓMICA DEL HOGAR.** La mayoría de las personas entrevistadas (59%) advierte un deterioro en la situación económica de su hogar en los últimos seis meses y lo achacan al alza continuada de los precios.

Las expectativas sobre la situación económica del hogar en los próximos seis meses son pesimistas para el 41% de la muestra. La inflación es de nuevo la principal razón para explicar esta percepción.

Hasta el comienzo de la guerra de Ucrania, la respuesta más habitual en los últimos años en estas dos preguntas era considerar que la situación económica del hogar no había cambiado en los últimos seis meses ni iba a hacerlo en el futuro próximo.

Sobre el consumo de bienes duraderos, respecto a hace un año, aumentan en 17 puntos las personas que opinan que van a tener menos posibilidades de adquirirlos en los próximos 12 meses (las respuestas pasan del 18% en octubre de 2021 al 35% en octubre de 2022) y disminuyen en 11 puntos las que consideran que serán iguales (62% en octubre de 2021 frente a 51% en octubre de 2022).

Gráfico 3.4

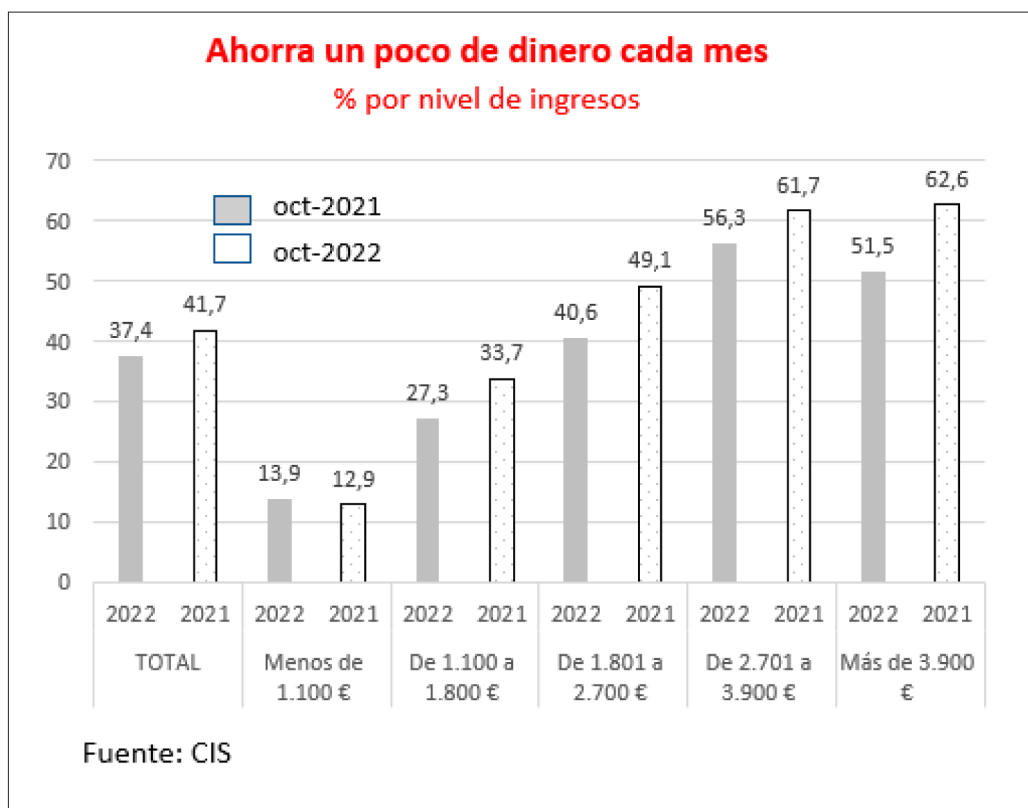


■ **SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.** Se percibe, en un 80% de los casos, un agravamiento de la situación económica del país. Durante la pandemia hubo también niveles elevados en esta respuesta (90% entre abril de 2020 y febrero de 2021) pero desde entonces habían bajado y, antes de la guerra de Ucrania, se situaban en torno al 50-60%.

Para los próximos meses se pronostica: un agravamiento de la situación económica del país (69% de las respuestas) y de las posibilidades de encontrar un trabajo (60%); menos posibilidades de ahorro (49%); así como un incremento de los precios (51%), de los tipos de interés (70%) y de la vivienda (52%).



Gráfico 3.5



■ **ESTRATEGIAS DE LOS HOGARES PARA HACER FRENTE A LA PÉRDIDA DE PODER ADQUISITIVO DE LOS SALARIOS.** Aumentan las personas que han tenido que echar mano de sus ahorros para llegar a fin de mes y se reducen las que consiguen ahorrar, ver gráficos nº 3.4 y nº 3.5. Se detecta un aumento en la incidencia de estas estrategias en los hogares con ingresos medios y altos.

4

CONTENER LA INFLACIÓN SUPRIMIENDO LOS MÁRGENES EMPRESARIALES EXCESIVOS

● **DIFERENCIA ENTRE INFLACIÓN Y NIVEL DE PRECIOS**

El ritmo de variación de los precios y el nivel de precios son dos conceptos distintos, aunque relacionados. Al primero se le denomina inflación si la variación es positiva, es decir, si los precios suben. El segundo es resultado del primero y sirve para saber cómo cambia el poder de compra, por ejemplo, de los hogares: enfrentando el nivel de precios de consumo con el nivel de los salarios. La inflación puede moderarse sin que la brecha entre el nivel salarial y precios se cierre, es decir, sin que se recomponga el poder de compra, lo que puede conducir a un debilitamiento de la demanda de consumo y a una eventual recesión económica y aumento del desempleo. Este es precisamente uno de los riesgos al que se enfrenta la economía española; el otro es el enquistamiento de la inflación, que acumula cada vez más indicios.

La alta inflación de 2022, 8,4%, ha abierto una importante brecha en el poder de compra que tenían los salarios el año anterior, pues estos han crecido apreciablemente menos, 2,7%. Esta brecha se podría seguir ampliando en 2023, aunque la inflación se modere (se espera un 5%) si los salarios no reaccionan. La brecha ha sido compensada parcialmente el año pasado con el recurso al ahorro y una política fiscal expansiva (con bajadas de impuestos y aumento de las ayudas a hogares). Pero se trata de apoyos coyunturales, aunque parte de las compensaciones fiscales vayan a continuar este año. El ahorro se agota y no está homogéneamente distribuido entre los hogares, y el déficit y la deuda pública ya son elevados y tendrán que recortarse en el futuro cuando se reinstauren las normas fiscales europeas. El nuevo empleo creado sí sirve para cerrar la brecha de manera estructural, pero nuevamente los ingresos adicionales que proporciona no se distribuyen homogéneamente entre hogares y, más importante, su ritmo de crecimiento tiene una clara tendencia a la baja, que la caída de la demanda de consumo retroalimenta.

● **RIESGO DE RECESIÓN Y ENQUISTAMIENTO DE LA INFLACIÓN**

Como se apuntó al principio de este informe, el aumento de los precios internacionales de la energía de origen fósil -de la que España es altamente dependiente- constituye una pérdida de bienestar agregada en tanto que implica una mayor transferencia de dinero al extranjero. Parte de esta pérdida puede ser coyuntural, pero otra va a ser permanente. En efecto, el precio del petróleo y del gas están cayendo, pero muy posiblemente no retornen a sus niveles previos a la pandemia y en el caso del gas la tendencia la baja podría revertirse.

La consolidación del precio del petróleo en un nivel más alto se explicaría porque la oferta de petróleo de esquisto (*shale oil*) no está reaccionado como otras veces en el pasado ante el alza de los precios del petróleo y en el caso del gas porque parte de la demanda se cubre ahora con GNL que es más caro por sus costes logísticos. No obstante, a medio plazo estas alzas permanentes se podrían revertir gracias a un mayor ahorro energético y a una aceleración en despliegue de las energías de origen renovable. Pero este proceso llevará tiempo y entre medias la recesión y el enquistamiento de la inflación son los riesgos a enfrentar desde la política económica.

● **PRECIOS RÍGIDOS A LAS BAJAS Y SALARIOS FLEXIBLES A LAS BAJADAS Y RÍGIDOS A LAS SUBIDAS REALES**

Para completar el panorama, hay que tener en mente que los precios de consumo son, por lo general, bastante rígidos a la baja y así como los empresarios son rápidos en trasladar los aumentos de costes a precios, el proceso inverso no se suele producir, en tanto que supone renunciar a mayores beneficios. La intensidad de las subidas o bajadas de los precios en función de los costes dependerá de lo competitivo que sean los distintos mercados. La transversalidad y fuerte repunte de los márgenes de beneficio que se está produciendo son prueba de la baja competencia en muchas actividades, en particular, en aquellas sin intercambios internacionales. Por su parte, los salarios se han vuelto menos rígidos a los recortes nominales y más rígidos a las mejoras en términos reales, como resultado de la desnivelación del poder de negociación en favor de los empresarios y la disolución de la capacidad organizativa que esto ha alimentado.

● **LA INFLACIÓN ES LA EXPRESIÓN DE UN CONFLICTO DE REPARTO**

Como ha planteado Olivier Blanchard, execonomista jefe del FMI, y Paul Krugman, premio Nobel de economía: la inflación es básicamente el resultado de un conflicto de reparto entre empresas, trabajadores y contribuyentes que se detiene cuando los actores se ven forzados a aceptar el resultado.

En la actualidad, la fuente del conflicto sería el alza de los precios internacionales de la energía. Frente al conflicto, los Estados suelen jugar un papel de alivio coyuntural de la subida de precios y el papel estabilizador de la inflación se suele dejar a los Bancos Centrales que elevando tipos recortan la demanda forzando a las empresas a no elevar los precios y a los trabajadores a aceptar pérdidas en su poder de compra. Pero, como dicen estos eminentes economistas, esta es una manera muy ineficiente y dolorosa de gestionar un conflicto de reparto y lo recomendable sería una negociación entre los trabajadores, empresarios y Estado donde el resultado no desencadenara un aumento de la inflación o una recesión.

● **GESTIONAR EL CONFLICTO CON LAS POSIBILIDADES QUE OFRECE LA ADMINISTRACIÓN DEL S.XXI**

Blanchard plantea que la confianza es la argamasa que se necesita para construir el acuerdo que permita acordar un reparto y minimizar el sufrimiento. A su vez, los componentes básicos de dicha argamasa son: una información fidedigna que permita operar una distribución justa del aumento de costes y un mecanismo de monitorización del cumplimiento de lo acordado eficaz, que sancione a los aprovechados.

Afortunadamente, en el siglo de la digitalización, la Inteligencia Artificial y el *big data*, la Administración dispone de información económica abundante, precisa, fidedigna y en muchos casos en tiempo real de cada empresa. Esta información procede fundamentalmente de los registros administrativos de la AEAT y la TGSS y se puede organizar a medida de cada ámbito de negociación entre empresarios y trabajadores, gracias a que las empresas informan a la TGSS sobre el código del convenio colectivo de trabajo al que están adscritas. Esto permitiría aportar a cada mesa de negociación información económica histórica y actual (ventas, compras, salarios, beneficios, empleo, inversión, endeudamiento, dividendos distribuidos, etc.) circunscrita al ámbito de cada convenio colectivo y también por tamaño de empresas.

En el anexo se detalla cómo organizar un Sistema de Información Económica para la Negociación Colectiva (SIENN) que debería servir no solo para atender un conflicto como el actual, sino como infraestructura permanente que facilitara el reparto de la productividad y la gestión de futuras crisis.

● **REGULACIÓN DE PRECIOS Y MERCADO EN COMPETENCIA**

Lo anterior no es óbice para que el Gobierno también siga mejorando, por otro lado, la regulación de precios en los mercados disfuncionales y aumentando la competencia. Hasta ahora los distintos organismos internacionales como la Comisión Europea o el FMI han venido defendiendo que la estrategia para abordar crisis debía pasar por aumentar los impuestos sobre las empresas energéticas y la banca que se benefician del alza de los precios internacionales y los tipos de interés, y utilizar esos ingresos para apoyar a los hogares más vulnerables. Esta estrategia está siendo implantada en numerosos países europeos como Italia, Gran Bretaña o España.

Sin embargo, aunque el incremento de la imposición a estas empresas sigue siendo recomendable, el fenómeno afecta también a empresas fuera del sector de la energía y banca, su puesta en práctica aumenta la carga administrativa, no está garantizado que estos impuestos no se terminen trasladando provocando más inflación -dado el carácter oligopolista de estos sectores- y, además, se da un "rodeo" innecesario para mantener la demanda de los hogares vulnerables (pues se sube la fiscalidad para recuperar los beneficios extraordinarios que luego hay que transferir a estos hogares). La inflación subyacente ya ha supera-

do al índice general, por lo que la cronificación inflacionista del problema exige de medidas que ataquen las causas y no las consecuencias de la alta inflación.

El poder de mercado de las grandes corporaciones, la falta de competencia y los deficientes mecanismos de fijación de precios en la electricidad, el gas, los productos refinados del petróleo, alimentación e hipotecas, están permitiendo que las empresas no solo trasladen los incrementos de costes a los precios, sino que incluso incrementen sus márgenes. En consecuencia, hay que reformar esos mercados y establecer regulaciones de precios que resuelva sus disfuncionalidades.

Estas actuaciones deben ir siempre que sea posible encaminadas a provocar incrementos de la competencia en aquellas actividades donde el poder de mercado permita a las empresas fijar precios no competitivos y a generar mecanismos de fijación de precios más correlacionados con sus costes reales. Sin embargo, en los sectores en los que la estructura de los mercados haga difícil conseguir esto con un mejor diseño del marco institucional, las intervenciones deberían ir encaminadas a generar tarifas reguladas y controles de precio dinámicos que reduzcan precios a niveles compatibles con unos beneficios empresariales razonables.

42

Estas intervenciones ya han demostrado su eficacia en los últimos meses con la introducción de la excepción ibérica en el mercado eléctrico, que ha permitido a los usuarios españoles pagar un 13,5% menos por la electricidad de lo que se habría pagado en ausencia del mecanismo, situándose por debajo de lo abonado por otros países europeos como Francia.

Por tanto, el camino a seguir sería transformar la excepción ibérica en una reforma permanente del mercado eléctrico que remunere a cada tecnología de acuerdo a sus características. De forma similar, en el mercado del gas los distintos costes del GNL o del gas natural por gasoducto, así como las diferencias entre comprar gas al contado o con contratos a largo plazo, deberían conducir a la introducción de una tarifa regulada del gas que remunere cada fuente de gas de acuerdo a sus características y genere un precio para los clientes finales correlacionado con la media ponderada del precio de las diferentes fuentes de gas natural. En esta línea, se acaba de introducir a nivel europeo un precio máximo para la importación de gas de 180 euros por MWh.

En el mercado de los productos refinados del petróleo, especialmente el diésel o la gasolina, la solución también pasaría por una tarifa regulada dinámica que permita corregir los efectos del poder de mercado de las pocas petroleras que tienen refinerías. Igualmente, en el sector financiero las medidas pasarían de nuevo por actuaciones que obliguen a los bancos a competir de manera efectiva entre sí en los distintos segmentos del mercado de crédito, especialmente en el de los créditos hipotecarios ya concedidos.

Como ha demostrado la excepción ibérica, el camino de las reformas de mercados y de las regulaciones de precio es mucho más eficaz para controlar la inflación y su impacto sobre

los hogares que las estrategias basadas en incrementar la imposición sobre las empresas con beneficios extraordinarios para después reciclar esos ingresos en apoyar a los hogares vulnerables. Estas actuaciones se llevan utilizando mucho tiempo para corregir fallos de mercado y la ausencia de competencia en algunos sectores, como por ejemplo se hacía con las tarifas reguladas de la luz y el gas en los mercados minoristas, y se han continuado haciendo recientemente con los límites a los precios de las mascarillas o con la excepción ibérica, y por lo tanto son completamente coherentes con los ordenamientos jurídicos español y europeo.

Además, los controles de precio han demostrado históricamente su efectividad en mercados oligopolísticos como método para controlar el alza de los precios, tal y como se vio en la Segunda Guerra Mundial en EEUU. Por lo tanto, aunque la subida de impuestos a los beneficios de las empresas siga siendo necesaria, no debemos insistir en una estrategia de control de la inflación compleja como la defendida por las instituciones internacionales cuando tenemos a nuestra disposición herramientas como las reformas de mercados y la regulación de precios que, aunque en un principio pueda ser más compleja de diseñar, a la hora de funcionar consiguen limitar la inflación en origen y de manera mucho más efectiva y sencilla que sus alternativas.

El detalle de cómo regular eficazmente los precios en el sector eléctrico, gas y refino, y cómo hacer real la portabilidad de créditos hipotecarios para la compra de vivienda entre entidades se recoge en el documento de trabajo del Gabinete Económico, “Bajar la inflación mediante límites selectivos a precios de bienes y servicios básicos” de octubre de 2022.



ANEXO

SISTEMA PARA LA MEJORA DE LA INFORMACIÓN ECONÓMICA PARA LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA (SIENN)

El SIENN permite mejorar la eficiencia económica de los convenios de ámbito superior al de empresa conservando sus fortalezas (cohesión social y coordinación macroeconómica) que son, a su vez, las debilidades del convenio de empresa. Al tiempo podría servir para y objetivar agilizar los posibles descuelgues de las empresas que se apartan del comportamiento general,

El SIENN posibilita un reparto más equilibrado del valor añadido, lo que repercute positivamente en la demanda agregada y la recaudación de impuestos y cotizaciones. Asimismo, fomenta la gestión y el acuerdo responsable entre empresarios y personas trabajadoras, visibilizando la distracción de recursos de la economía real a la financiera, la intensidad inversora o la posible descapitalización, lo que limita el riesgo de insolvencia patrimonial.

Eficiencia y cohesión en la negociación colectiva

La literatura académica ha aportado evidencia empírica sobre las estructuras de negociación colectiva que obtienen mejores resultados económicos en los dos campos que constituyen el objeto de análisis central de la ciencia económica: la eficiencia económica y la cohesión social, campos que a su vez se retroalimentan.

No existe un proceso económico sostenible, por muy eficiente que sea, que pueda mantenerse sobre una sociedad cada vez más desigual, a no ser que se apliquen medidas coercitivas sobre la población y se anule la democracia. De la misma manera, tampoco se puede mantener cohesionada una sociedad a largo plazo si ésta no es capaz de mejorar su productividad, a no ser que se acepte un progresivo empobrecimiento.

La investigación científica concluye que hay dos modelos óptimos para estructurar la negociación colectiva, el centralizado y el descentralizado. El primero se articula mediante convenios colectivos de rama de actividad de ámbito nacional, mientras que el segundo lo hace con convenios empresa.

ANEXO

Los puntos fuertes del modelo centralizado son la cohesión social y la coordinación macroeconómica; es un modelo que puede reaccionar rápidamente y de manera conjunta y estructurada a cambios en el ciclo económico, gracias al reducido número de los agentes que lo dirigen. Sus carencias surgen de la dificultad para reconocer y atender situaciones particulares de empresas que se apartan del comportamiento general (*outliers*).

El modelo descentralizado tiene en la eficiencia su punto más fuerte, en tanto que la negociación se adapta a la realidad de cada empresa. El debilitamiento de la cohesión es su principal problema pues en las pequeñas empresas o microempresas la negociación estará desequilibrada.

La negociación colectiva en España

La negociación colectiva en España tiene una estructura intermedia entre el modelo centralizado y descentralizado. Los convenios sectoriales de ámbito local, provincial, autonómicos o inter autonómico (en particular, los provinciales y autonómicos) son los que cubren a un mayor número de trabajadores (57%); los de empresa o grupo de empresa comprenden el 10% y los sectoriales nacionales el 33% restante. En principio, esta estructura intermedia podría parecer que no se adapta a las calificadas como óptimas o mejores por la literatura científica.

Sin embargo, en la práctica la negociación colectiva española ha mostrado un elevado grado de coordinación y adaptación macroeconómica, gracias al reconocimiento como interlocutores válidos y útiles por los sucesivos Gobiernos y la propia regulación, a las organizaciones sindicales y empresariales más representativas, así como por la dilatada trayectoria de concertación social en todos los niveles -estatal, autonómico y provincial-, desde el inicio de la democracia.

El importante protagonismo de la negociación de ámbito superior al de empresa refuerza, asimismo, la cohesión social permitiendo un contrapeso suficiente en el proceso de negociación y adaptar, por ejemplo, los salarios mínimos de convenios a los niveles de vida territoriales, lo que repercute positivamente sobre la igualdad. Estos dos aspectos aproximan la estructura de la negociación colectiva en España al modelo centralizado. Su debilidad estriba en la eficiencia económica, o adaptación de lo negociado a la realidad de cada empresa, aunque la regulación habilita mecanismos de descuelgue temporal de las condiciones laborales fijadas por el convenio.

A pesar de que los convenios de empresa o grupo de empresa solo cubren al 10% de las personas trabajadoras, la estructura actual de la negociación colectiva no supone un corsé para el desarrollo de la actividad económica empresarial, en particular, de las pequeñas y medianas empresas.

ANEXO

Esto se comprueba en el alto grado de satisfacción expresado por los empresarios en la Encuesta Anual Laboral del Ministerio de Trabajo del año 2017, último en el que se preguntó sobre el grado de satisfacción del empresario con su convenio colectivo. El 75,1% declaró estar bastante o muy satisfecho con el grado de adaptación del convenio colectivo a sus necesidades.

En el año 2015, último en el que se diferenció esta pregunta entre actividades adscritas a un convenio de empresa o superior, el grado de satisfacción de estas últimas (84,4%) superaba a las que tenían un convenio de empresa (77,7%). Aunque el grado de satisfacción es muy alto, estos datos también indican que hay un cierto recorrido para la mejora.

Mejorar la eficiencia sin dañar la cohesión

¿Se puede pensar en un modelo de negociación colectiva que preservando la cohesión y la coordinación de los convenios de ámbito superior al de empresa mejore la eficiencia? La respuesta es sí. La cohesión es básicamente un problema de dimensión del ámbito de negociación para que ésta pueda desarrollarse de manera equilibrada. Mientras que la coordinación, como se apuntó, tiene que ver con los usos y costumbres y el reconocimiento institucional que hace la regulación de los interlocutores.

Por su parte, la eficiencia puede reducirse a una cuestión de disponibilidad de información económica en el ámbito de negociación supraempresarial, que posibilite la adaptación de la regulación común del convenio a aquellos casos particulares que se apartan del comportamiento general. Si las comisiones paritarias dispusieran de información procedente de organismos oficiales sobre cómo evolucionan las variables económicas básicas de cada empresa cubierta por el convenio, podrían llevar a cabo una negociación completamente adaptada. Esto facilitaría disponer de un diagnóstico más compartido sobre la realidad económica de empresas y sectores lo que ayudaría en los procesos de negociación por ejemplo, de los incrementos salariales, o los denominados “descuelgues” para adecuarse a la situación de las empresas que se apartan del comportamiento general. También podría hacerse un seguimiento sobre la inversión, beneficios empresariales, reparto de dividendos, excedentes, márgenes de beneficio, etc.

ANEXO

SIENN (Sistema de Información Económica para la Negociación Colectiva)

Los convenios colectivos de trabajo se suelen negociar y suscribir con muy poca información económica, a excepción de los convenios de empresas. Sin embargo, la información disponible en las fuentes administrativas oficiales permitiría dar un salto cualitativo en las negociaciones, gracias a la amplitud, profundidad y precisión de estos registros disponibles empresa a empresa.

La información combinada en manos de la Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS) y la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (AEAT) posibilitarían llevar a cabo una negociación colectiva más informada y adaptada, sin perder su capacidad cohesionadora y de coordinación.



ANEXO

La TGSS pregunta, desde hace varios años, a cada centro de cotización, mediante un campo de cumplimentación obligatoria incluido en el TC2 (listado de afiliados en alta), cuál es el código de convenio al que está adscrito cada afiliado en alta. Este código lo proporciona la Comisión Nacional Consultiva de Convenios Colectivos. Su origen es el “Informe del Grupo de Trabajo de Estadísticas de Negociación Colectiva” creado en 2011 por el Consejo Superior de Estadística a iniciativa de CCOO.

Cuando la información proporcionada por el código de convenio se explote permitirá conocer el número exacto de trabajadores cubiertos por cada convenio colectivo, lo que mejorará de manera apreciable la estadística que se deriva del Registro de Convenios de Trabajo, pues el número de trabajadores en los convenios de ámbito superior a la empresa es un dato difícil de conocer o estimar para los encargados de rellenar la hoja estadística que alimenta el registro.

Gracias a este código es posible conocer también las empresas (a través del código de cuenta de cotización principal y el NIF) que “cuelgan” de cada convenio colectivo de ámbito superior al de empresa y que, en algún caso, pueden tener trabajadores ubicados en más de un convenio.

Conocidas las empresas incluidas en cada convenio, se puede reunir la información económica que figura en los registros fiscales y de la Seguridad Social de estas empresas y conocer:

- **MENSUALMENTE, LOS SALARIOS Y LA MASA SALARIAL.** El TC2 incluye información sobre salarios (con todos los conceptos retributivos abonados), días cotizados y parcialidad de la jornada. Complementariamente, la AEAT proporciona información salarial mensual (modelo 111) y anual (modelo 190).
- **TRIMESTRALMENTE, LAS VENTAS Y COMPRAS, A PARTIR DE LAS DECLARACIONES DE IVA** (modelos 303 y 322)¹⁰, lo que unido al punto anterior permite calcular el beneficio bruto de explotación y márgenes empresariales sobre ventas.
- **ANUALMENTE, CON UN SEMESTRE DE RETRASO SOBRE EL EJERCICIO EN CURSO, LA CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, EL BALANCE DE SITUACIÓN Y EL ESTADO DE CAMBIOS** en el patrimonio neto.

ANEXO

- **MENSUALMENTE SE PUEDE DISPONER DE LA AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL EN CADA CENTRO DE COTIZACIÓN Y EMPRESA POR SUS CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES** (sexo, edad, tipo de contrato, jornada, duración de la relación laboral, grupo de cotización, etc.)

A partir de esta información se pueden elaborar indicadores a medida de cada ámbito de negociación que se presentaría agrupados por tamaño de empresas en función de su plantilla y cifra de negocio: productividad, evolución del poder de compra de los salarios, márgenes brutos y netos sobre ventas, solvencia empresarial, ratios de endeudamiento, etc.

Puesta en práctica

La elaboración y distribución de esta información a las mesas de negociación en tiempo y forma, además de su supervisión y mejora, deberían llevarse a cabo por los Servicios Estadísticos del Ministerio de Trabajo.

El proyecto del SIENN se iniciarían creando un grupo de trabajo de trabajo técnico en el seno del Consejo Superior de Estadística cuya finalidad sería ponerlo en marcha y desarrollarlo. Deberían formar parte del mismo:

- Agencia Estatal de la Administración Tributaria
- Tesorería General de Seguridad Social
- Servicio estadístico del Ministerio de Trabajo
- INE
- Comisión Nacional Consultiva de Convenios Colectivos
- Miembros del Consejo Superior de Estadística



CCOO