

## ECONOMÍA

## El Gobierno ve "esencial" la vinculación de IPC y sueldos

AGENCIAS, Bruselas

En España ya hay moderación salarial, como reclama Alemania. Así de contundente se mostró ayer la secretaria de Estado de Empleo, Mari Luz Rodríguez, en Bruselas, donde participó en la reunión del Consejo de Ministros de Trabajo de la Unión Europea, en el que participaba en sustitución del titular, Valeriano Gómez, ausente por enfermedad. "No es que seamos contrarios a la propuesta alemana, creo que en nuestro país se ha demostrado que hay moderación salarial", declaró Rodríguez, quien dijo que veía "esencial" la vinculación entre salarios e inflación para mantener el poder adquisitivo de los trabajadores y "dinamizar el consumo".

El Gobierno español fijaba así su postura antes del Consejo Europeo del próximo viernes en el que se discutirá sobre el pacto de Competitividad. Ante esta cita, Alemania defiende que hay que desvincular los salarios del IPC y ligarlos a la productividad.

Para asentar sus argumentos, Rodríguez echó mano del acuerdo marco de negociación colectiva firmado a comienzos de 2010 entre sindicatos y empresarios, y lo puso como ejemplo de un instrumento de moderación salarial. La secretaria de Estado recordó que este pacto —que no es vinculante sino solo un consejo a los negociadores de convenios— ya recoge que una parte de los sueldos se actualiza teniendo en cuenta la productividad y otra según la evolución de los precios. La vinculación de los salarios a la productividad o a la inflación "deben tratarse en el marco de la negociación colectiva de los diferentes países europeos", defendió Rodríguez.

## El adelanto de compras por los cambios fiscales salva el año inmobiliario

La adquisición de pisos creció un 5,9% en 2010 después de tres años de caídas

CLARA BLANCHAR  
Barcelona

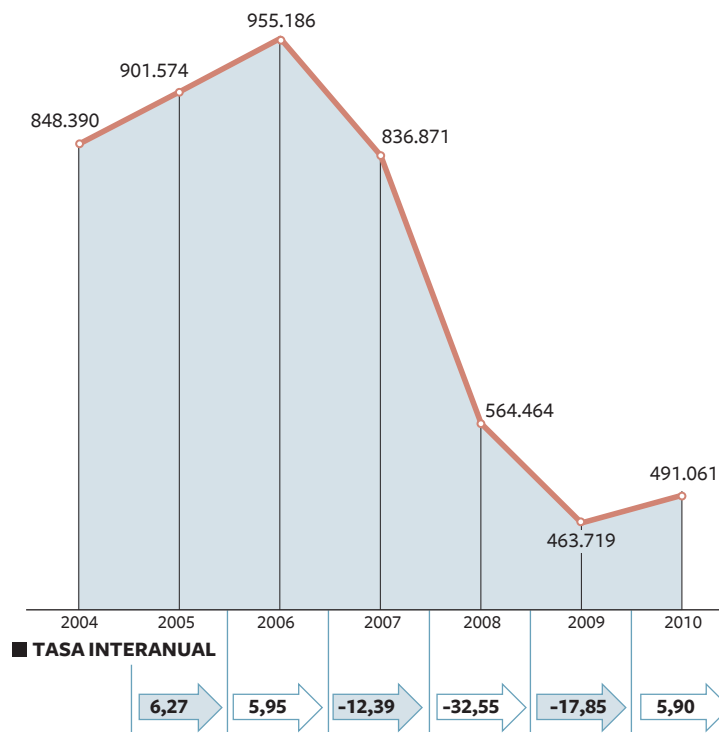
Después de tres años de caída sin tregua, el año 2010 se cerró con un aumento de la venta de pisos del 5,9% en España. Un total de 491.000 viviendas cambiaron de manos el año pasado. Casi seis de cada 10 fueron ventas de segunda mano; el otro 40%, de obra nueva, según las cifras dadas a conocer ayer por el Ministerio de Fomento basadas en transacciones ante notario. Bajando al detalle territorial, sin embargo, todavía hay seis comunidades autónomas donde las compras continúan a la baja: Andalucía, Cantabria, Extremadura, La Rioja, Navarra y Murcia. En estas dos últimas, la sangría no ha terminado, con caída de ventas del 12,3% y el 16,3%.

La recuperación en la venta de vivienda llega después de un ejercicio muy irregular, marcado por dos momentos clave que produjeron *latigazos* de compraventa. Por una parte, la subida del IVA del 6% al 7% a partir de julio, que disparó las transacciones del segundo trimestre (con 153.164); por otra, la eliminación a finales del año pasado de la desgravación por compra de venta habitual para las rentas superiores a 24.000 euros. Esta desaparición empujó en el cuarto trimestre, con 150.268 compraventas, un 14,2% más que en 2009. El sector lo recibió con alivio, ya que durante el tercer trimestre, la relajación de ventas le había hecho temer lo peor: que 2010 sería el cuarto de caída sostenida.

Aún así, el director general de Aguirre Newman, Ángel Aguirre ve en la mejora "un espejismo" producido por el "efecto llamada" de los cambios fiscales, y augura que las ventas de enero y febrero reflejarán "claramente un descenso". Fernando Encinar, fundador del portal inmobiliario

## Venta de viviendas

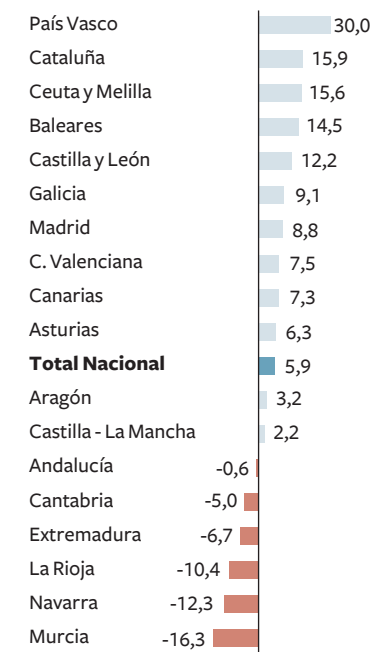
En unidades



Fuente: Ministerio de Fomento

## VENTAS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Tasa de variación anual. En %



EL PAÍS

## La vivienda en España sigue muy sobrevalorada, dice 'The Economist'

Idealista destaca además que si el año pasado ha cerrado al alza no es tanto por una recuperación real como por "lo malo que fue 2009, el *annus horribilis* de todas las cifras". Encinar cree que el sector ha tocado fondo, pero que todavía "queda viacrucis". La clave, afirma, "es el precio, que todavía tiene recorrido a la baja". El resto de indicadores que podrían contribuir a la mejora del sector son negativos, "o malos o muy malos": acceso al crédito, paro y

poder adquisitivo de los compradores. En cualquier caso, Encinar ve como signo de "vuelta a la normalidad" que la segunda mano vuelva a superar a la obra nueva. "Es lo normal, que haya más particulares vendiendo su casa que promotores, y que la gente compre y venda casas para ir a vivir a ellas y no para especular".

José García Montalvo, catedrático de Economía de la Universidad Pompeu Fabra, coincide con Encinar en que la clave de la recuperación "está en el precio" y augura un futuro "que no pinta muy bien, porque aunque la necesidad existe, además del sobreprecio las condiciones macroeconómicas no son buenas". Sobre el precio en España el índice que elabora la publicación británica *The Economist*

muestra que la vivienda todavía está sobrevalorada en más de un 40%, pese a haber caído un 6,3% en el último trimestre de 2010 y un 3,5% a cierre del ejercicio. *The Economist* calcula que la vivienda ha subido un 157% en los últimos 14 años.

Según las previsiones de la firma de inversión Morgan Stanley, este año el precio de la vivienda seguirá cayendo y lo hará entre un 5% y un 10%. En España existe recorrido a la baja ya que, según su informe, los ajustes en el sector inmobiliario desde 2008 han sido mayores en países como Reino Unido, Estados Unidos o Irlanda, donde los pisos ha caído entre un 25% y un 50%. La firma considera, además, que la morosidad de los créditos hipotecarios seguirá aumentando.

## Negociación colectiva y competitividad

## ANÁLISIS

J. Ignacio Conde-Ruiz, Juan J. Dolado, Luis Garicano y Marcel Jansen

La economía española tiene un grave problema de competitividad. Para resolverlo, resulta fundamental reformar el sistema de negociación colectiva, que apenas ha variado desde 1980.

La negociación colectiva debe facilitar la adaptación de los salarios y condiciones de trabajo a la productividad, permitir que las empresas dispongan de flexibilidad en la organización del trabajo para aumentar su competitividad y mitigar el impacto de los choques negativos sobre el empleo. Desgraciadamente, nuestro sistema actual no alcanza ninguno de estos objetivos. Los salarios no muestran mucha relación con las diferencias de productividad entre sectores y ocupaciones, dificultando la reasignación de recursos hacia las actividades más rentables y favoreciendo el excesi-

vo peso de sectores poco productivos. Las empresas disponen de poca flexibilidad interna, lo que las impide aprovechar las nuevas tecnologías y restringe el crecimiento de las pymes. Esta falta de flexibilidad interna y rigidez salarial supone que, en nuestro país, los ajustes durante las recesiones se realicen mediante la destrucción masiva de empleo.

Para mejorar la competitividad y crear empleo la reforma del sistema debe centrarse en tres frentes. Primero, debe introducir modificaciones de la regulación que den más margen a los convenios de empresa, favoreciendo la descentralización y la flexibilidad interna, y reduciendo la abundancia de convenios de ámbito superior a la empresa tanto provinciales como locales. Esta descentralización debe permitir que las pymes puedan adaptar sus condiciones salariales y de empleo y mejorar su productividad. Para ello es preciso que la negociación colectiva a nivel de empresa pueda alterar lo negociado en los ámbitos

superiores, y que las empresas puedan descolgarse de lo pactado en aquellos. En caso de desacuerdo sobre el descuelgue debe haber vías alternativas como el arbitraje obligatorio. Además, es fundamental que los convenios de ámbito superior a la empresa solo sean de obligado cumplimiento cuando los negociadores, empresarios y sindicatos, representen una parte suficientemente mayoritaria del empleo y del número de empresas en el ámbito de aplicación del convenio.

Segundo, reducir la inercia en la negociación, impidiendo que los convenios colectivos sigan siendo de aplicación obligatoria mucho tiempo después de haber vencido. Esta inercia es el resultado de la llamada ultraactividad, que impide una adecuación rápida de los costes salariales y otros aspectos como la jornada laboral ante cambios imprevistos en la actividad económica, algo que en la coyuntura actual está resultando especialmente dañino en términos de destrucción de empleo.

Finalmente, resulta crucial mejorar los mecanismos de coordinación en la negociación colectiva, de modo que estos aseguren tanto una evolución de los costes salariales que sea compatible con el crecimiento de la productividad y el empleo, como la suficiente flexibilidad en la estructura salarial. En la actualidad, ni los Consejos Económicos y Sociales (estatal y autonómicos) ni la Comisión Consultiva Nacional de Convenios Colectivos ejercen este papel.

La propuesta de reforma de la negociación colectiva que presentaremos hoy está orientada al logro de estos tres objetivos. La difícil situación económica actual no permite que el Gobierno y los agentes sociales culminen el proceso de reforma con otro fracaso, como ocurrió en episodios anteriores o con la Ley 35/2010 de Reforma Laboral recientemente aprobada. La regulación de la negociación colectiva debe modificarse para convertirla en un instrumento para la creación de empleo.

J. Ignacio Conde-Ruiz, Juan J. Dolado, Luis Garicano y Marcel Jansen son economistas y miembros del grupo promotor de la reforma de la negociación colectiva coordinada por FEDEA.