

DOC 1/2005

*EL PRECIO DEL TRABAJO INDUSTRIAL EN LAS
PRIMERAS DÉCADAS DEL FRANQUISMO (1936-1963):
LAS LIMITACIONES DE LAS FUENTES ESTADÍSTICAS*

Margarita Vilar Rodríguez

Los documentos de Trabajo de la Fundación 1º de Mayo expresan estrictamente las ideas y opiniones de sus autores. La Fundación 1º de Mayo no se identifica necesariamente con ellas.
Todos los Documentos de Trabajo de la Fundación 1º de Mayo se encuentran disponibles en www.1mayo.org

Edita, imprime y distribuye: Fundación 1º de Mayo

D. L.: M-35453-2004

ISSN: 1698-3289

Madrid, C/ Arenal 11, 1º 28013

EL PRECIO DEL TRABAJO INDUSTRIAL EN LAS PRIMERAS DÉCADAS DEL FRANQUISMO (1936-1963): LAS LIMITACIONES DE LAS FUENTES ESTADÍSTICAS

Margarita Vilar Rodríguez
Universidade da Coruña

RESUMEN

Este trabajo persigue un doble objetivo. En primer lugar, se pretende abrir un debate sobre las dificultades metodológicas y estadísticas existentes a la hora de determinar qué partidas se deben considerar como precio del trabajo en la posguerra civil. En segundo lugar, utilizando la información estadística recopilada por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación (CSCCIN), se ofrece nueva evidencia cuantitativa sobre el nivel y estructura interna de los costes laborales en la posguerra civil. El análisis de la documentación proporcionada por el CSCCIN nos ayudará a determinar además las limitaciones de las estadísticas salariales disponibles en ese periodo. En particular, la mayor parte de la documentación recopilada ‘ignora’ el papel clave jugado por la mano de obra femenina a la hora de hacer frente al endurecimiento de las condiciones de vida en la posguerra. Ahora bien, los resultados obtenidos a través de esas fuentes nos permiten constatar que cuando no se consideran las estrategias familiares y sólo se contabilizan los ingresos monetarios aportados por el ‘cabeza de familia’, entonces las piezas del puzzle no encajan.

Palabras clave: franquismo, mercado de trabajo, salarios

ABSTRACT

This work has two objectives. In the first place, it is tried to open a debate on the existing methodological and statistical difficulties at the time of determining what elements should be considered like labour costs in the civil post-war period. Secondly, by using the statistical information held by the Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España -CSCCIN- (Upper Council of Chambers of Commerce, Industry and Shipping in Spain), it is offered new quantitative evidence on the level and internal structure of the labour costs in the civil post-war period. Furthermore, these records allow us to analyze the limitations of the wage statistics available in that period. In particular, most of the compiled documentation ignores the key role played by the female labour to face the deterioration in working and living conditions after the civil war. However, as a result of this analysis, we can corroborate that when the whole of family strategies are not considered the pieces of puzzle do not fit.

Key Words: francoism, labour market, wages

1. Introducción

Cuando una economía está inmersa en su proceso de crecimiento se van produciendo en su interior múltiples cambios estructurales, algunos de los más importantes tienen lugar en el mercado de trabajo. Así, el avance en la modernización suele ir acompañado de una reasignación más eficiente de la mano de obra y unas mayores exigencias en cuanto a su nivel de cualificación. Mientras, paralelamente, los diferentes mercados de trabajo, regionales o sectoriales, van alcanzando un mayor grado de integración.

Sin embargo, el mercado de trabajo no es un mercado como otro cualquiera, pues el factor productivo que en él se ofrece y se demanda presenta unas características especiales.¹ Por este motivo, el funcionamiento de este mercado se ha guiado, tradicionalmente, por una normativa específica promulgada bajo la presión de dos tipos de intereses. Por un lado, el empeño de los empresarios por abaratar los costes de producción para lograr ser más competitivos y obtener mayores beneficios y, por otro lado, la presión de los obreros que, a través de las organizaciones sindicales, intentan conseguir mejoras en sus condiciones de trabajo y de vida. Además de estos intereses están las políticas aplicadas por los diferentes gobiernos quienes, en último término, marcan las reglas de actuación de ambos agentes. Por tanto, parece estar fuera de toda duda que para estudiar el funcionamiento interno de un mercado de trabajo resulta esencial conocer el marco laboral en el que éste se encuadra. Ahora bien, conviene tener presente que las características del marco laboral son también el espejo de un conjunto de variables culturales, ideológicas y políticas, muchas de ellas fraguadas a lo largo del tiempo, que condicionan tanto la demanda como la oferta de factor trabajo existente en un país.²

En este sentido, la filosofía del régimen franquista dejó su impronta en la política laboral, igual que en otros muchos aspectos del país. Una vez finalizado el conflicto se empezó a elaborar y promulgar la legislación laboral básica que determinaría las características de las relaciones laborales en la posguerra civil. El amplio abanico legislativo encajaba como horma de zapato en los principios ideológicos del nuevo régimen. En particular, la legislación franquista se preocupó de que los trabajadores no pudieran participar en la fijación de salarios ni en el establecimiento de las condiciones de trabajo, quedando anulada por completo su capacidad de protesta y negociación a través de la represión. En realidad, ante la falta de importaciones y, dadas las restricciones tecnológicas y energéticas, el Nuevo Estado ejerció una enorme presión sobre el factor trabajo para intentar recuperar los niveles productivos de preguerra³. Por otro lado, la abundancia de mano de obra en un contexto de fuerte represión social y política facilitó el endurecimiento de las condiciones de trabajo.

Una de las principales características del nuevo marco laboral fue la fijación, a través de una maraña de decretos y leyes, de una nueva política salarial que no se ajustaba a la realidad de un mercado en el que la espiral inflacionaria esquilma, progresivamente, el poder adquisitivo de los trabajadores. Este es un aspecto sobre el que la historiografía española ha hecho especial hincapié, a pesar de la precaria base cuantitativa disponible hasta el momento. Sin embargo, aunque también conocido, no ha sido suficientemente analizado el hecho de que las restricciones legislativas y la gravedad de la coyuntura inflacionaria impulsaron la generalización de un nuevo sistema -a medio

¹ En este sentido Ambrosius y Hubbard (1992: 67) afirman que el trabajo no sólo es un factor de producción sino que constituye una parte esencial de la base sobre la que se construyen las estructuras sociales, se distribuye el valor económico creado y se transmite el reconocimiento social.

² Sobre estos aspectos, véase Sarasúa y Gálvez (eds.) (2003: 29-30).

³ En este terreno, los estudios de Catalan (1989, 1990, 1992, 1993, 1994, 1995 y 2003) constituyen el principal apoyo de análisis.

camino entre la beneficencia y los servicios sociales- formado por un conjunto de gratificaciones, aportaciones sociales y pluses que trataban de garantizar unas condiciones de vida mínimas y de contener el malestar social. El efecto conjunto de estos dos procesos intrínsecos a la nueva política salarial habría derivado en un recorte del poder adquisitivo de los trabajadores, así como también en la difusión de un precio del trabajo que cada vez se alejaba más del rendimiento laboral.

La documentación recopilada por el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio Industria y Navegación de España -a partir de ahora CSCCIN- nos permite avanzar en este terreno utilizando nueva evidencia cuantitativa. Así, por un lado, esta fuente nos permite construir series representativas del nivel y estructura interna de los costes laborales entre 1936 y 1963.⁴ Tal y como hemos comentado, ambos aspectos son claves para entender el funcionamiento del mercado de trabajo y, en definitiva, el modelo de crecimiento de la economía española tras la guerra civil. Por otro lado, el análisis de la documentación proporcionada por el CSCCIN nos ayudará a determinar las limitaciones de las fuentes estadísticas salariales elaboradas en la posguerra civil.

En particular, la mayor parte de la documentación recopilada en este periodo ‘ignora’ el papel clave jugado por la mano de obra femenina a la hora de hacer frente al endurecimiento de las condiciones de vida en la posguerra. Sin embargo, los datos referentes a ese periodo revelan que, cuando el conjunto de las estrategias familiares⁵ no son consideradas y sólo se tienen en cuenta los ingresos del ‘cabeza de familia’, entonces el presupuesto doméstico resultante no es suficiente para cubrir las necesidades básicas. Partiendo de esta idea, en la última parte de este trabajo se pondrá un énfasis especial en el papel jugado por la mano de obra femenina dentro del marco laboral franquista.

2. Una aproximación al análisis de la estructura interna de los costes laborales en la industria española (1936-1963)

Dentro del mercado de trabajo, el salario representa básicamente el precio del factor productivo que en él se intercambia a partir de su oferta y demanda. Ahora bien, existen múltiples elementos, relacionados o no con la competitividad, que influyen habitualmente en la determinación de los niveles salariales.⁶

⁴ Se ha elegido el año 1963 como cierre temporal de este estudio porque representa un punto de inflexión en materia de estadísticas salariales. A diferencia de la escasez de datos existente para las décadas precedentes, a partir de ese año y, al calor de los cambios legislativos, aparecieron varias estadísticas salariales de ámbito nacional: *Encuesta de Salarios, Contabilidad Nacional, Salarios pactados en los Convenios Colectivos* y, más tarde, la *Encuesta Industrial* (1978) entre otras. Todas estas fuentes han sido utilizadas ampliamente en la historiografía, en donde se han analizado con detalle sus virtudes y defectos [Serrano y Malo (1979), Malo (1983), Espina *et al.* (1987) o Alvarez Aledo *et al.* (1996) entre otros]. En general, la información facilitada por estas fuentes estadísticas es heterogénea y difícilmente comparable. Por el contrario, entre 1936 y 1963, tenemos la posibilidad de construir una serie continua y con ciertas garantías de homogeneidad gracias a los datos recopilados por el CSCCIN. Precisamente este organismo dejó de publicar sus cifras salariales anuales en 1963, momento en el que aparecieron esas otras publicaciones. Por último no podemos olvidar que, a partir de 1962, comenzaron a generalizarse en la economía española los Convenios Colectivos para la fijación de los salarios. Esta circunstancia obligaría a adoptar a partir de ese año una nueva metodología de análisis en el ámbito salarial.

⁵ Garrido y Gil (1993: 15 y ss.) definen el concepto de ‘estrategias familiares’ como la elasticidad que muestran las familias a la hora de adaptar su comportamiento a los cambios materiales y sociales que se producen en su entorno con el fin de optimizar sus recursos.

⁶ Silvestre (2003, cap. 5) realiza un amplio repaso de las teorías sobre la determinación salarial desde Adam Smith. En general, las diferentes aportaciones teóricas en este campo pueden ser agrupadas en dos grandes compartimentos, según hagan mayor hincapié en los factores competitivos (capital humano, desventajas territoriales, inconvenientes del puesto de trabajo...) o en factores no competitivos (desigual acceso a la formación, sexo, presión de los sindicatos, instituciones...). En particular, sobre las diferencias salariales por sexos puede consultarse la introducción de Sarasúa y Gálvez (eds.) (2003).

Entre otros aspectos, las características del marco en el que se desarrollan las relaciones laborales afectan, sin duda, a la evolución de los salarios. Cualquier variación en las pautas de funcionamiento del mercado de trabajo que altere el nivel o composición interna de los salarios puede tener consecuencias sobre los costes productivos de las empresas y/o sobre la demanda interna de un país y, consiguientemente, sobre sus resultados económicos.

El primer instrumento legislativo del «nuevo orden laboral» franquista lo constituyó el Fuero del Trabajo, aprobado el 9 de marzo de 1938.⁷

En este documento se trataban aspectos fundamentales sobre las condiciones laborales, el sistema de producción y la fijación de salarios en la posguerra española. En general, el Fuero atribuía el poder normativo en materia laboral al Estado y le concedía potestad para fijar las bases de la regulación del trabajo, con sujeción a las cuales se establecerían las relaciones entre los trabajadores y las empresas.⁸

Una vez terminado el conflicto, el nuevo marco laboral fue ratificado por la Ley de Reglamentos del Trabajo de 16 de octubre de 1942. Esta normativa sentó las bases del intervencionismo estatal en materia laboral, a la vez que restringía la libertad sindical. En este contexto, el Ministerio de Trabajo adquirió un papel primordial, pues de él partía la iniciativa para la elaboración de las reglamentaciones y en él recaía también la capacidad de decisión final. Situado en la cúspide del sistema de relaciones laborales, este Ministerio se aseguraba su presencia en todo el territorio estatal a través de las Delegaciones del Trabajo.

A partir de 1942-43 comenzaron a generalizarse las reglamentaciones salariales para las diferentes actividades productivas. En cada una de las reglamentaciones, los trabajadores se clasificaban bajo una rígida estructura jerárquica por sexo y categoría profesional. Básicamente, se distinguían cuatro grandes grupos de trabajadores: técnicos, empleados, obreros y subalternos. Dentro de cada grupo se definía con precisión la categoría y el trabajo a realizar. Sin embargo, este nivel de detalle constituía más una forma de control que una preocupación por la eficiencia, pues el criterio con el que se fijaban los salarios ignoraba las condiciones del obrero y apenas tenía en cuenta ni la calidad ni el rendimiento de su trabajo.

Además, para cada actividad industrial se dividió el territorio en distintas áreas geográficas. Dentro de cada una de ellas se asignaban diferentes niveles salariales. La dimensión y distribución de estas zonas no era uniforme para todas las ocupaciones y fue variando a través de múltiples cambios legislativos (Apéndice A.1). En teoría, esta heterogeneidad se justificaba por las «características económicas» de cada región, provincia o plaza, pero, en la práctica, no se consideraban ni criterios de eficiencia ni se tenían en cuenta los niveles de carestía de cada zona o las condiciones de vida de los trabajadores (Perpiñà, 1962: 41).

La Ley de 1942 establecía en principio unas tablas salariales con carácter de mínimos pero susceptibles de mejora por parte de los empresarios. Sin embargo, posteriores cambios legislativos restringieron esta facultad, a la vez que reforzaban el intervencionismo estatal y la represión sobre

⁷ El gobierno tomó como referencia para su elaboración el Estatuto del Trabajo Nacional portugués de 1933 y, sobre todo, la Carta de Lavoro italiana de 1927. En algunos aspectos también le sirvió como referencia la Ley alemana de Ordenación del Trabajo Nacional de 1934 (Clavera *et al.*, 1973: 71). Puede encontrarse un análisis en profundidad sobre el contenido del *Fuero del Trabajo* en Bayon (1963).

⁸ La filosofía de fondo que justificaba este control estatal se describía en las Declaraciones I, II y III del *Fuero del Trabajo* donde se afirmaba que el trabajo no puede ser tratado como una mercancía porque las leyes del mercado pueden perjudicar a los trabajadores. Por esta razón, el Estado ‘debe velar por la defensa del trabajador, su vida y su trabajo, regulando todos los aspectos que atañen a sus condiciones laborales y garantizándole una vida moral y digna’. Lejos de esta verborrea propagandística, la realidad laboral de la posguerra española caminó por una senda muy diferente.

los trabajadores. Destacamos, por un lado, el Decreto de 31 de marzo de 1944 que obligaba a obtener la autorización explícita del Ministerio para poder acceder a mejoras salariales, siempre que éstas afectaran a la mayor parte de las empresas de una rama o actividad.

Por otro lado, el Decreto de 16 de enero de 1948 establecía la obligatoriedad de comunicar todos los aumentos salariales colectivos -en empresas con más de 50 trabajadores a la autoridad laboral correspondiente. Con estos dos nuevos Decretos, el Estado intentaba evitar que, en los sectores más necesitados de mano de obra, se establecieran acuerdos informales en el marco de la empresa con salarios más elevados que los estipulados en las reglamentaciones (Cañas, 1976: 20).

La minuciosidad y el excesivo control que deseaba mantener el Nuevo Estado sobre la clase trabajadora justifican la lentitud con la que aplicó su política salarial. De hecho, hasta la década de los cincuenta, no estuvieron reglamentadas todas las actividades productivas. Además, la fijación de unos salarios insuficientes en un contexto altamente inflacionario obligó a las autoridades a completar las remuneraciones salariales con pluses, gratificaciones extraordinarias y demás aportaciones sociales con el fin de garantizar la supervivencia de la mano de obra. Nació de esta forma el conocido popularmente como «sistema de flecos», caracterizado por la existencia de una desviación creciente entre los salarios reglamentados y los ingresos recibidos efectivamente por los trabajadores.

La necesidad de añadir a los salarios todas estas partidas de carácter ‘pseudo-asistencial’ revela implícitamente el fracaso de la política salarial reglamentada y la poca efectividad del pretendido control salarial por parte del Estado. De hecho, éste no pudo impedir la introducción de mejoras salariales clandestinas y de aportaciones sociales voluntarias por parte de las empresas que constituían otra forma de salario encubierto. El fin último de estas actuaciones no era otro que el de ‘ayudar’ a sus trabajadores a hacer frente al insuficiente salario legal.⁹ Muchos autores opinan que el florecimiento retributivo «sublegal» de aumentos en mano y pagas «fuera de sobre» fue una tónica general en la realidad laboral de la posguerra (Pereda y Desdentado, 1970: 32). Desde mediados de los años cuarenta, el inspector general del trabajo ya no se molestaba en ocultar la complejidad del sistema puesto en marcha:

La variedad de los beneficios que la legislación social viene concediendo al productor y el hecho de que tales beneficios no sean siempre generales, sino que se señalan para un sector de la industria, y hasta para un determinado personal dentro de él, impiden sistematizar y, menos aún, concretar los avances que en este terreno se han conseguido en España. Solamente, cada industria y cada ramo del comercio en cada zona considerada podrían decirnos con exactitud el camino que se ha recorrido dentro del campo de sus actividades peculiares...¹⁰

El fracaso de la política aplicada en este ámbito se hizo todavía más evidente en los años cincuenta. A lo largo de esta década, como los precios no paraban de subir y la diferencia entre los salarios legales y los ingresos efectivos se ampliaba cada vez más, las autoridades se vieron obligadas a reajustar las remuneraciones establecidas por ley. Como consecuencia, resulta una tarea casi imposible el seguimiento de toda la normativa laboral derramada en un goteo continuo a través de los boletines oficiales.¹¹

⁹ Ahora bien, según Benito (1993b: 48), esta actuación empresarial sólo se explica ‘por factores vinculados a una concepción paternalista de la política social de la empresa así como también por la obligación de ésta de dar respuesta a las necesidades inmediatas de la mano de obra (...) en momentos en los que la actuación política estatal resulta insuficiente’.

¹⁰ Fernández Flórez (1946), ‘La legislación vigente de trabajo’, Informe publicado en *Comercio, Industria y Navegación de España*, 9, p. 17 y ss.

¹¹ López Valencia (1957: 52) señala que, a partir del año 1946, se puede observar un cierto ritmo bienal en el movimiento de los salarios. Según este autor, las alzas más importantes se produjeron en los años 1948, 1950, 1952, 1954 y 1956. Sin embargo, la confusión legislativa del periodo no permite extraer pauta alguna. Por ejemplo, al

Por su parte, la Ley de Contrato de Trabajo de 1944 modificó sustancialmente la de 1931 y la adaptó a los nuevos intereses de la dictadura y, por tanto, de los empresarios. Así, mientras que la legislación laboral republicana se basaba en criterios de rendimiento y destreza del trabajador, la franquista hacía hincapié en el cumplimiento de la estricta legislación vigente y, por encima de todo, en el principio de obediencia.¹²

Uno de los elementos más importantes introducido por esta Ley fue la generalización de los contratos fijos en la mayor parte de actividades industriales. Esta normativa dotaba teóricamente de una gran rigidez al funcionamiento del mercado de trabajo.¹³ Sin embargo, en la práctica, los empresarios gozaban de un amplio margen de actuación. Por un lado, la violación de la legislación por parte de los empresarios ‘tenía lugar a menudo sin penalización efectiva aunque, desde luego, resultaría muy difícil determinar empíricamente en qué medida estaban extendidas estas prácticas «irregulares»’ (Sánchez Molinero, 1992: 390). Por otro lado, aprovechando la obsesiva persecución política llevada a cabo por el régimen, los empresarios realizaron a menudo reajustes de plantillas escudándose en las depuraciones políticas.

Además, la nueva Ley de Contrato de Trabajo ofrecía una definición muy vaga del concepto de salario pues señalaba como parte del mismo ‘la totalidad de beneficios obtenidos por el trabajador por sus servicios u obras, no sólo lo que reciba en metálico o en especie como retribución directa e inmediata de su labor, sino también las indemnizaciones por espera, por impedimentos o interrupciones del trabajo, así como la obtenida por uso de casa-habitación, agua, luz, manutención y conceptos semejantes, siempre que se obtenga por razón o en virtud del trabajo o servicio prestado’.¹⁴ La amplitud de esta definición no resulta práctica a la hora de intentar estimar las retribuciones salariales tras la guerra civil. En realidad, hasta el Decreto de 15 de febrero de 1962, en el que se detallan cada una de las partidas que desde ese momento entraban a formar parte del «salario», no existió una definición precisa de los componentes internos del mismo.

Partiendo de esta situación, es posible entender que, a la hora de buscar fuentes estadísticas salariales en el periodo objeto de estudio, nos encontremos con dos tipos de dificultades: la escasez y poca fiabilidad de los datos salariales disponibles y la complejidad del sistema de retribuciones. Para solventar estos obstáculos algunos autores han utilizado estimaciones salariales de carácter regional como referencia de los acontecimientos ocurridos en el ámbito estatal.¹⁵ Otros han empleado las cifras (de cobertura nacional) proporcionadas por los Anuarios Estadísticos de España

consultar el Boletín Oficial en el año 1947, se pueden encontrar un gran número de reglamentaciones en las que se elevan los salarios legales vigentes hasta la fecha.

¹² Tal y como se dejaba constar en la Declaración XI del *Fuero del Trabajo*, ‘los actos individuales o colectivos que de algún modo turben la normalidad de la producción o atenten contra ella, serán considerados como delitos de lesa patria’. En este sentido, Preston (1994: 971 y ss.) señala que todo el sistema de relaciones laborales franquistas se basó en una inversión inicial de terror de enormes dimensiones. Según este autor, ‘esta inversión arrojó grandes dividendos a largo plazo, en términos de consentimiento y control’.

¹³ En realidad, el gobierno disponía de plenos poderes en todas las cuestiones referentes al despido y a la duración del contrato de trabajo. El contrato de trabajo se presuponía indefinido a no ser que se especificase lo contrario. Véanse sobre este aspecto los trabajos de Sánchez Molinero (1992: 390) y Soto (2003: 222). Profundizando en este tema, González (1979 y 1998) llegó a la conclusión de que, en el franquismo, los empresarios habrían obtenido una compensación a la rigidez de plantillas mediante el crecimiento de los salarios por debajo de la productividad y la caída del salario real. Por su parte, Babiano (1998: 9-11) opina que la rigidez de las relaciones laborales no fue una peculiaridad exclusiva del régimen franquista, ni un producto específico de sus instituciones y su legislación. Para este autor la verdadera peculiaridad del sistema de relaciones laborales franquistas fue la fortísima represión a la que estuvieron sometidos los trabajadores.

¹⁴ CSCCIN (1962), *Retribución del trabajo por cuenta ajena*, Circular, nº 196, Capítulo V, art. 37. Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona.

¹⁵ En el ámbito regional destacan los trabajos realizados para Cataluña por Molinero e Ysàs (1985), para el País Vasco por González y Garmendia (1988), para Asturias por Benito (1993a) o para Madrid por Babiano (1995).

-AEE- que, a pesar de sus deficiencias, han sido las más utilizadas por la historiografía española en este periodo.¹⁶

Los datos proporcionados por la Secretaría General de Estudios Económicos, órgano perteneciente al Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio de Industria y Navegación de España (CSCCIN), pueden ayudarnos a superar algunas de estas dificultades. Esta institución, creada en los años de entreguerras, realizó una labor encomiable en el terreno estadístico. Su trabajo adquiere mayor relevancia en el periodo posterior al conflicto civil, donde la ausencia de fuentes estadísticas alternativas y la contaminación de los cálculos oficiales dificultan el análisis. En general, los informes económicos realizados por estos organismos constituyen un buen barómetro de la actividad de aquellos difíciles años. Lejos de lo que pudiera parecer, las opiniones vertidas en estos trabajos -en su mayor parte de carácter interno y confidencial- eran con frecuencia bastante críticas con la política salarial adoptada por el régimen. Ahora bien, conviene tener presente que se trata de una fuente estadística de origen patronal y, por tanto, los informes están sesgados por las estrategias empresariales.

En particular, el CSCCIN recopiló una valiosa información salarial en las primeras décadas del franquismo.¹⁷ Sus datos procedían de una amplia base empresarial que, con periodicidad anual, enviaba información a la cámara de comercio de su localidad que se encargaba de ordenarla y clasificarla. A continuación, la documentación se remitía al organismo central -con sede en Madrid- que trataba de ponderar 'en la medida de lo posible, los diferentes tipos de salarios recogidos con coeficientes proporcionales al número de productores que los percibían' (CSCCIN, 1962: 79). Para que los resultados pudieran ser representativos, la encuesta se extendía a grandes y pequeñas empresas escogidas de forma aleatoria en cada territorio.¹⁸ Constituye, por tanto, una fuente estadística única para la época que no ha sido suficientemente aprovechada en la historiografía.¹⁹ Su fiabilidad es considerable y la información ofrecida posee notables ventajas respecto a la publicada por los AEE.

Así, por un lado, ofrece el salario efectivo diario correspondiente a una media de 18 industrias y, dentro de ellas, a diferentes categorías de empleados. Por otro lado, la fuente proporciona el importe

¹⁶ Acerca de las graves deficiencias de esta fuente estadística salarial y de la falta de otras fuentes estadísticas salariales alternativas de carácter oficial, véanse comentarios en Vilar (2004b: 98-102).

¹⁷ La información recogida por el CSCCIN toma como referencia los años 1935-1936 pero, en realidad, los datos salariales continuos parten de 1943, momento en el que el sistema de reglamentaciones empezó a tomar forma. Es decir, en el año 1943, el CSCCIN envió una circular a las principales cámaras del país en la que les pide que recopilen información salarial dentro de sus circunscripciones para el año 1943, incluyendo además en el cuestionario la situación de partida anterior a la guerra civil (hasta junio de 1936). Algunas empresas enviaron información salarial correspondiente a los seis primeros meses de 1936, otras, incluían también datos de 1935.

¹⁸ Se ha conseguido localizar toda la información original de la Cámara de Comercio de Barcelona referente a este tema. La cámara elegía las empresas más representativas de su circunscripción y les enviaba un cuestionario muy detallado sobre las distintas categorías laborales, retribuciones salariales, detalle de los pluses y aportaciones sociales, condiciones de trabajo... que las empresas debían de cubrir. En ocasiones, la cámara recurría también a los gremios de los distintos oficios que le facilitaban información completa de sus actividades. Entre las encuestas recibidas anualmente, hay datos de la *España Industrial*, la *Maquinista Terrestre y Marítima*, la empresa de *Metales y Platería Ribera, S.A.*, la *Tenería Moderna Franco Español S.A.*, las industrias gráficas *Sabaté y Seix Barral Hnos, S. A.*, *Mercantil Papelera Guarro*, la *Compañía General de Asfaltos y Portland 'Asland'*, *Compañía Española para la Fabricación Mecánica de Vidrio, S.A.*, *Calzados Benezel*, *Fábrica de Calzados Rosell y Busquets*, gremio de constructores de obras de Barcelona, gremio de carpinteros, ebanistas y similares de Barcelona, grupo de maestros pintores-Caspe, gremio de electricistas, asociación electrotécnica española, gremio de cerrajeros y herreros, entre otros... La muestra era muy amplia y la colaboración de las industrias era muy alta, tal y como comentaban los representantes de la cámara. La información recopilada era enviada, a través de informes internos de carácter confidencial, a la sede central del CSCCIN en Madrid con periodicidad anual. El CSCCIN hizo públicos los resultados finales de estos trabajos a través de su publicación periódica *Comercio, Industria y Navegación de España*.

¹⁹ Sólo algunos trabajos de ámbito regional tomaron como base analítica los datos publicados por diversas cámaras regionales en sus respectivas memorias anuales, véase nota a pie 15.

de los costes laborales en los que se incluyen, además del salario efectivo, las aportaciones sociales directas y los seguros sociales.²⁰ Tal y como comentamos, estos conceptos entraban a formar parte de los costes laborales, bien como consecuencia de la legislación laboral o bien como donaciones voluntarias esporádicas de las empresas que con el paso del tiempo se convirtieron en ‘costumbre’. La suma de todas estas partidas, una vez aplicado el plus de carestía de vida y los gastos sindicales y administrativos, representaría el coste total que cada trabajador supone para su empresa. Por tanto, a diferencia de otras fuentes, la base estadística salarial proporcionada por el CSCCIN nos permite analizar la evolución de los componentes internos de los costes empresariales y observar como esas partidas adyacentes fueron ganando cada vez más terreno dentro de los costes laborales.²¹

En este punto, el análisis de la estructura interna de los costes laborales en la posguerra civil requiere algunas aclaraciones. Las hojas salariales enviadas por las empresas a la Cámara de Comercio de Barcelona revelan las enormes dificultades existentes para estimar con ciertas garantías la evolución de los costes laborales después del conflicto. En particular, tomando como muestra esta documentación original, se pueden diferenciar tres tipos de problemas. En primer lugar, hasta la década de los cincuenta, no se observa ningún tipo de criterio contable común a la hora de agrupar las aportaciones sociales directas -obligatorias o voluntarias- que formaban parte de los costes laborales. Obviamente, la agregación heterogénea de estas partidas entorpece su análisis. Este aparente desorden está muy relacionado con la existencia de un marco legislativo en pleno proceso de elaboración.

En segundo lugar, las empresas dejaban constancia de las enormes dificultades con las que se encontraban a la hora de actualizar sus conocimientos sobre normativa salarial. El caos de reglamentos y decretos ministeriales esparcido por los boletines oficiales les complicaba la elaboración de las hojas salariales. Con frecuencia, en el margen de estos cuestionarios manifestaban sus dudas acerca de los porcentajes que deberían aplicar o las partidas que deberían incorporar en cada uno de los apartados.

Por último, para entender los cambios en la composición interna de los costes laborales, hay que tener muy presente la filosofía subyacente en el marco laboral franquista. Dentro de este contexto, muchos conceptos que hoy en día entendemos como parte del salario eran considerados como donativos, propinas o simplemente partidas de carácter pseudo-asistencial. Así, los pagos efectuados por fiestas no recuperables o por los domingos remunerados se contabilizaban dentro del grupo de gratificaciones sociales obligatorias. Las pagas extras (Navidad, 18 de julio...) se denominaban aguinaldos. Finalmente, las partidas sociales, aplicadas en ocasiones al margen de la ley, adoptaban los términos más pintorescos: ‘fiesta de exaltación del trabajo’, ‘más aumento de vida cara’, ‘auxilio de invierno’, ‘subsidio del pan’, ‘subsidio voluntario’, ‘aumento social transitorio’, ‘subsidio por lluvia’, ‘super-plus mensual de vida extra-cara’...

Evidentemente, la confluencia de estos tres tipos de obstáculos junto con la reducida información estadística disponible limita nuestro margen de maniobra. Por este motivo, a la hora de trabajar con la información salarial procedente del CSCCIN se han respetado por lo general sus criterios de clasificación. Aunque, en ocasiones, éstos pueden ser discutibles, nos garantizan una cierta

²⁰ Básicamente, se refiere a la mano de obra masculina. Sólo se incluyen, esporádicamente, datos para trabajadoras de industrias como el textil o la conserva, sectores en los que el peso de la mano de obra femenina es muy importante. Se considera, además, el salario obtenido en una jornada ordinaria de trabajo de ocho horas, puesto que esta fuente deja claro que no recoge los cómputos de las horas extraordinarias ni los destajos.

²¹ Sin embargo, la información facilitada por el CSCCIN nos obliga a aceptar ciertas limitaciones. Una de las más importantes radica en que este organismo no se ‘atreve’ a ofrecer una valoración exacta de cada una de las partidas de carácter social que forman parte de los costes laborales. Es decir, el CSCCIN ofrece datos del salario efectivo, del plus de carestía de vida y, finalmente, del conjunto de aportaciones sociales (directas y diferidas). Ahora bien, el CSCCIN sí nos brinda información sobre el porcentaje (fijado por ley o calculado por término medio) que representaba cada una de esas partidas adyacentes respecto al salario base (véase cuadro A.1).

homogeneidad en el análisis, así como también el mejor aprovechamiento de esa fuente de información.

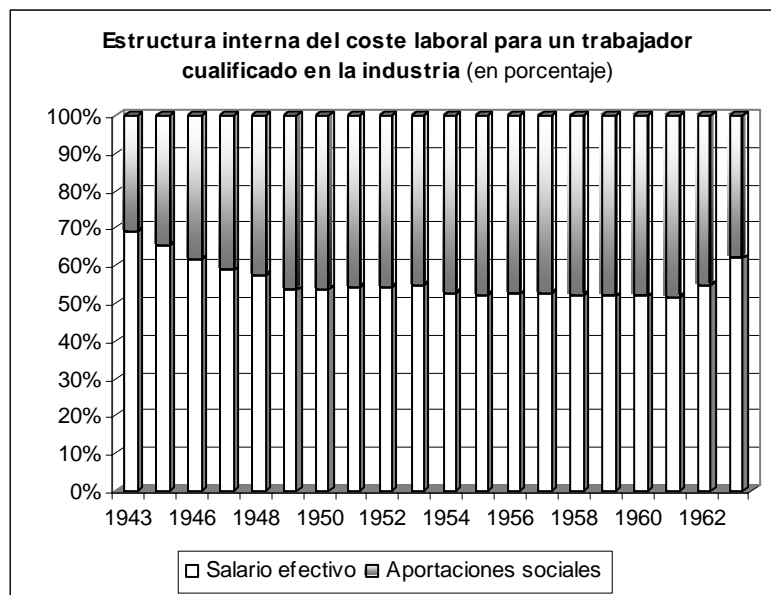
Partiendo de este contexto, el complejo escenario nos obliga a considerar dos acepciones diferentes del concepto de salario, dependiendo de la perspectiva de análisis elegida: para el obrero, el salario vendría representado por la cantidad de dinero que recibe en mano y, para el empresario, por el desembolso total que tiene que llevar a cabo por cada empleado. Ambas cuantías por lo general no coinciden, pero tras la guerra civil llegaron a ser excepcionalmente dispares. El sesgo entre ambos conceptos en ese periodo procede de todo el conjunto de pluses, aportaciones sociales y demás cargas que se fueron añadiendo al margen del salario efectivo por hora trabajada.

Por lo que respecta a este trabajo, se ha optado por corregir el salario efectivo por el plus de carestía de vida. Esta partida se empezó a aplicar en la inmediata posguerra para tratar de amortiguar la pérdida de poder adquisitivo ocasionada por el violento encarecimiento de la vida. Las autoridades franquistas pensaron que, una vez recuperada la «normalidad», los precios volverían a bajar y el plus dejaría de ser necesario.

Como consecuencia, el plus de carestía tenía carácter circunstancial y transitorio, siendo revisable en todo momento de acuerdo con el comportamiento de los precios. Sin embargo, dado que a lo largo del tiempo la espiral inflacionaria lejos de moderarse se dinamizaba todavía más, esta partida fue ganando cada vez más terreno dentro de los costes empresariales. A este incremento contribuyeron también las características del nuevo marco legislativo laboral. Así, ante la imposibilidad de modificar el salario reglamentado y ante las dificultades legales existentes para mejorar el salario efectivo, los empresarios trataban de canalizar los incrementos en las retribuciones a través de esta partida.²² En conjunto, según la información facilitada por el CSCCIN, el salario efectivo corregido por el plus de carestía de vida representaba entre un 50% y un 65% -según los años- de los costes laborales asumidos por el empresario por cada unidad de trabajo adicional (gráfico 1).

²² El *plus de carestía de vida* ya aparece como una de las partidas habituales en la mayor parte de las hojas salariales remitidas por las empresas al CSCCIN en 1943. El plus variaba mucho dentro de una misma profesión según la localidad considerada. De hecho, en algunas zonas del país los trabajadores disfrutaban de este ingreso adicional y en otras no. En realidad, los pluses de carestía reales, allí donde se recibían, representaban un porcentaje considerable del salario base (entre el 20-60%). Ante este panorama tan heterogéneo, el CSCCIN optó por considerar promedios calculados para cada industria con el fin de compensar 'el haber del trabajador de la misma especialidad que disfrutaba del plus y aquél otro que no lo recibía', [CSCCIN (1965)]. A partir del mes de noviembre de 1956, tras el reajuste salarial, los pluses de carestía de vida desaparecieron de la mayor parte de nóminas. No obstante, siguieron aplicándose en algunas actividades, aunque en una cuantía inferior a la de los años anteriores. El repunte de la inflación en los años siguientes obligó de nuevo a incrementar el plus. Véase CSCCIN (1957), *Comercio, Industria y Navegación de España*, 97, p. 82.

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia a partir de los datos recopilados por el CSCCIN (1943-60, 1961, 1962 y 1965).

Se han agrupado los datos salariales de las industrias consideradas en tres apartados: extractivas, construcción y manufacturas. Para hallar el coste empresarial final, se han ponderado los salarios de cada grupo por la población activa correspondiente, obtenida de Nicolau (1989). Dentro del salario efectivo se han incluido los pluses de carestía de vida. Para más información sobre las aportaciones sociales, consúltese el cuadro A.1.

Por otro lado, dentro del amplio abanico de aportaciones sociales podemos diferenciar dos grandes grupos: las aportaciones sociales directas y los seguros sociales. Las primeras representaban, en realidad, una forma de salario encubierto, ya que su principal finalidad estaba en compensar el bajo nivel de ingresos monetarios recibidos por las tareas realizadas (=salario efectivo). No cabe duda que este sistema retributivo, más orientado hacia la asistencia social que hacia el estímulo productivo, era fomentado en último término por el Estado, pues encajaba muy bien en el contexto de 'su filosofía paternalista'. Además le servía, a su vez, para calmar el malestar social por el endurecimiento de las condiciones de trabajo y de vida. En último término, la introducción de estos conceptos le permitía mantener, aunque de forma artificial, una política salarial rígida basada en reglamentaciones totalmente ineficaces en aquel contexto económico.

La política pseudo-asistencial de posguerra, aunque englobaba partidas de carácter muy heterogéneo sostuvo, en general, como eje común a la familia.²³ En realidad, toda la legislación laboral franquista giraba en torno a un modelo de reproducción social dentro del cual los hombres quedaban adscritos a la producción para el mercado y las mujeres a los trabajos de reproducción en el ámbito familiar.²⁴

²³ A este respecto Babiano (1998: 84 y ss.) sostiene una interesante teoría acerca de que el Estado franquista pretendía que la familia 'quedara codificada como sustituta del *welfare state*'. De esta forma el Estado asignó a las familias algunas de las funciones que hubieran correspondido a un sistema público de bienestar.

²⁴ Sobre este aspecto puede consultarse el trabajo de Pérez-Fuentes (2003: 217-237) y la extensa bibliografía citada en él. Según esta autora este modelo de reproducción social que comporta una división sexual del trabajo ha estado vinculado tradicionalmente a las sociedades industriales. Dentro de este esquema, el hombre, 'cabeza de familia', se

Siguiendo esta filosofía, las gratificaciones de tipo social se orientaron sobre todo hacia las ayudas y prestaciones de carácter familiar. La atención a la familia a los ojos del régimen era ‘una manera de hacer patria, de fomentar el número de adeptos al régimen y de reforzar el sentido de cohesión nacional, de paz...’ (Melas, 1954). Evidentemente, esta política representaba también una vía óptima para poner en práctica el modelo familiar patriarcal defendido por el régimen. Dentro de este contexto, no resulta extraño que uno de los primeros complementos sociales aplicados fuera la Ley de subsidios familiares, aprobada el 18 de julio de 1938. Esta normativa establecía un subsidio económico para todos los trabajadores, teniendo en cuenta el número de hijos a su cargo menores de 14 años. Implícitamente, esta partida trataba de compensar la expulsión de la mano de obra femenina del mercado de trabajo.²⁵

Posteriormente, se fueron añadiendo al salario base otras partidas. El 13 de julio de 1940 se aprobó otra normativa por la que se reconocía el derecho de los trabajadores a cobrar el salario íntegro del domingo o día de descanso semanal obligatorio. Además, los trabajadores tenían derecho, según la Ley de Contrato de Trabajo, a disfrutar de un permiso anual retribuido de, al menos, siete días laborables. Con carácter específico, la Ley de 6 de diciembre de 1940 obligaba a conceder vacaciones de veinte días consecutivos a los menores de veintinueve años para la asistencia a campamentos.

En la segunda mitad de los años cuarenta se generalizó la gratificación obligatoria de Navidad (Orden de 6 de diciembre de 1945) que equivalía, por término medio, a una retribución de 10 días para los jornaleros y un mes para los trabajadores con sueldo mensual. Se estableció, además, la paga de conmemoración del 18 de julio consistente en el salario equivalente a una semana. En ese mismo año se incorporó el plus de cargas familiares, un complemento del subsidio familiar conocido popularmente como «los puntos», ya que su distribución se realizaba por este sistema.²⁶

La retahíla de leyes y nuevas incorporaciones al sistema de complementos sociales podría ser interminable.²⁷ A golpe de Decreto y Órdenes Ministeriales se iba tejiendo una tela de araña cada vez más tupida y difícil de analizar. Las características del sistema salarial y la forma a través de la que cada empresa actuó con sus empleados reflejan un pésimo funcionamiento interno del mercado

convierte en el único ganador del pan y la mujer, ‘ama de casa’, se encarga de las tareas domésticas y del cuidado de los hijos. Ahora bien, este modelo teórico no era novedoso en España. Tal y como señala Nielfa (2003: 53), entre los objetivos prioritarios de la primera legislación laboral, puesta en marcha en las primeras décadas del siglo XX, estaba la defensa de un modelo de relaciones de género que asegurase el cumplimiento de las funciones domésticas por parte de las mujeres y la reserva de unos puestos de trabajo para los varones frente a la competencia femenina. Según esta autora, sólo el alto grado de incumplimiento legislativo aminoró los graves efectos de la discriminación legislativa.

²⁵ Sin embargo, la mayor parte de autores opinan que este subsidio tenía un carácter meramente simbólico porque ‘dada la relación entre el aumento de las escalas y el nivel de precios entre 1939 y 1945 permaneció casi inamovible’. Esta sería una prueba de la ausencia de capacidad o voluntad por parte de las autoridades para elevar el nivel de vida de las familias a través de este tipo de partidas. Véase González Murillo (1998: 370-371).

²⁶ Inicialmente, la cuantía de este plus variaba según la industria, llegando a alcanzar el 20% en algunas empresas de seguros. Más tarde, por Orden de 29 de marzo de 1946, se aprobó una normativa que unificaba las reglas para aplicar el plus de cargas familiares. A los trabajadores casados se le adjudicaban 5 puntos, y a los casados o viudos con hijos se les aplicaba una escala que iba desde 6 puntos por un hijo, 13 por cinco hijos y 30 por diez hijos. Este sistema de puntos pretendía, en teoría, corregir las desigualdades salariales tomando como referencia el número de hijos de cada trabajador, un criterio que nada tenía que ver con el rendimiento ni la cualificación profesional del mismo.

²⁷ La complejidad del sistema era tal que, tras la guerra, se publicaron guías y manuales de ayuda para poder entender y seguir todo el sistema de gratificaciones y pluses incorporado en las reglamentaciones del trabajo. En el prólogo de una de esas guías su autor hacía esta clarificadora declaración: ‘[...] ofrezco hoy este nuevo trabajo de recopilación, con el sano propósito de aclarar las múltiples dudas surgidas, como consecuencia de la casuística con que han sido tratados los complementos sociales en las reglamentaciones laborales. [...] La abundancia y complejidad de nuestra legislación, mal llamada social, exige obras de tal naturaleza debido a la celeridad y abundancia con la que aparecen nuevas disposiciones laborales...’ (Granell, 1950). En esta obra vienen enumeradas, por orden alfabético, todas las gratificaciones extraordinarias incorporadas por las sucesivas legislaciones en cada una de las actividades productivas.

de trabajo y una ruptura respecto al concepto de salario que venía funcionando en las décadas anteriores a la guerra civil.

Tal y como comentamos, el segundo grupo de partidas a considerar dentro de las aportaciones sociales, tenemos los seguros sociales. Nos referimos, sobre todo, a aquellos seguros a los que tenían obligación de contribuir tanto los empresarios como los trabajadores. El eje central del sistema de previsión social en este periodo estaba formado por el seguro de enfermedad, el seguro de vejez e invalidez (unificados a finales de 1948), el seguro de accidentes y el montepío. En realidad, la primera etapa en el desarrollo de la previsión social se había desarrollado en las décadas anteriores a la guerra civil. En este periodo, aunque el Instituto Nacional de Previsión (INP) era el organismo encargado de dirigir y coordinar el sistema, las cajas colaboradoras regionales y provinciales fueron las correas de transmisión del régimen de previsión social.²⁸

En la posguerra se produjo una reestructuración del sistema pues el INP, a través de sus delegaciones provinciales, absorbió la mayor parte de las competencias a la vez que se introducían nuevos seguros.²⁹ Dentro de este nuevo esquema el Estado fue quien tomó, en la práctica, el control directo de los seguros sociales obligatorios.

El régimen social franquista presentaba tres características básicas (Serrano y Malo, 1979). En primer lugar, se caracterizaba por forzar al máximo la finalidad acumulativa de capital, a través de la generación de un importante superávit destinado a financiar determinadas actividades no rentables para los intereses privados. En segundo lugar, el Estado mantenía una participación financiera mínima, la imprescindible para evitar poner en peligro la función acumulativa. Por último, la proliferación de la regulación social no representó un mayor grado de protección para los trabajadores. Todo lo contrario, los niveles de protección social se mantuvieron muy bajos.

Para entender estas características sólo hay que pensar que el seguro social surge en la esfera social del sistema capitalista como resultado de las contradicciones entre el capital y el trabajo y con la finalidad de ‘proteger las contingencias producidas en el campo laboral y el propósito manifiesto de paliar los «desajustes nacionales» de la colectividad nacional’ (Hermida y García, 1980: 7). Esta definición entra en plena contradicción con los principios ideológicos del régimen franquista. Como consecuencia, los gobiernos dictatoriales estuvieron más preocupados por buscar fuentes de financiación estatal que por garantizar el bienestar de los trabajadores.

A este respecto Soto (1998: 202-3) añade que la intervención de los gobiernos franquistas en materia social careció de dos funciones básicas: ‘universalización de las prestaciones y carácter redistributivo desde el punto de vista social’. Estos dos objetivos constituían, precisamente, los pilares del sistema de prestaciones de la mayor parte de los países europeos tras la Segunda Guerra Mundial (Gordon, 1990).

Las transformaciones que se produjeron en las instituciones y en el funcionamiento de la seguridad social discurrieron de forma paralela a la nueva política salarial (Serrano y Malo, 1979: 72). En este contexto hay que tener en cuenta que el salario de cotización a la seguridad social estaba muy próximo al salario efectivo.³⁰ A priori esta proximidad no suponía un problema, ya que, en un

²⁸ Maixé, Vilar y Lindoso (2003: 121 y ss.). Especialmente durante la Segunda República, la legislación social en España tuvo un desarrollo muy importante. Sobre este tema, véase Montero (1988).

²⁹ La mayor parte de los reglamentos de los seguros sociales se aprobaron en los últimos años de la guerra o en la inmediata posguerra. Así, el seguro de enfermedad se creó por Ley de 12 de diciembre de 1942 y su Reglamento data de noviembre de 1943. El seguro de vejez e invalidez se creó el 1 de diciembre de 1939 y el de invalidez el 18 de abril de 1947. Finalmente, por Decreto de 29 de diciembre de 1948, se reformó el sistema de previsión, produciéndose la unificación de estos tres seguros.

³⁰ Decretos de 29 de diciembre de 1948 y 17 de junio de 1949. En el artículo 1 del primer decreto se establecía como salario base de cotización a los diferentes regímenes de Seguros y Subsidios Sociales ‘el total de la remuneración que,

contexto de salarios escasos y rígidos al alza, las repercusiones que podían tener las cotizaciones sociales sobre los costes laborales eran ínfimas.

Ahora bien, las sucesivas elevaciones del salario efectivo, especialmente en la década de los cincuenta, para hacer frente a la carestía de vida se tradujeron en un progresivo encarecimiento de los costes laborales. Para intentar frenar el efecto negativo que los incrementos salariales tenían sobre las cotizaciones sociales, a finales de la década de los cincuenta se intentó reformar el sistema, excluyendo los aumentos salariales de las cotizaciones.³¹ Sin embargo, esta línea de actuación que apostaba por separar la política salarial y la social podría a medio plazo poner en peligro el propio sistema.³²

Por este motivo, la Ley de Bases de 1963 introdujo finalmente una nueva fórmula en la que las cotizaciones se fijaban sobre unos salarios de cotización teóricos desvinculados del salario real.³³ En resumen, en la posguerra civil se produjo una gran transformación en el funcionamiento interno del sistema de previsión social. El nuevo sistema impuesto por las autoridades franquistas afectó a las retribuciones del trabajador e incrementó los costes laborales, a la vez que condicionó el crecimiento de los salarios y redujo la cobertura social en muchos aspectos.

En general, podemos afirmar que las estimaciones del salario efectivo por jornada trabajada y del coste empresarial representarían los extremos de la horquilla entre la que oscilaban las retribuciones tras la guerra civil (gráfico 2).

Obviamente, la diferencia en los niveles de ambas series vendría marcada por el conjunto de partidas adyacentes antes señaladas. Tal y como hemos visto, algunos de estos conceptos suponían un aumento efectivo del salario recibido en mano por el trabajador –aportaciones sociales directas-. Otros tan solo representaban un beneficio indirecto con carácter diferido -seguros sociales-. Las cámaras de comercio mostraron en repetidas ocasiones su desacuerdo con una política salarial que fomentaba el distanciamiento entre la cantidad pagada por el empresario y la recibida por el trabajador.³⁴

en forma de salario o haberes, perciba el trabajador por los servicios que presta por cuenta y bajo dependencias ajenas, sea en dinero, en especie o de cualquier otra forma...’ (Pereda y Desdentado, 1970: 31). Según estos autores, esta normativa estaba inspirada en el principio de armonía entre salarios y bases de cotización, ‘principio según el cual debe cotizarse sobre los salarios reales para que las prestaciones puedan garantizar efectivamente el lucro cesante en caso de infortunio’ (p. 32). No obstante, hay que tener en cuenta que el seguro de vejez e invalidez otorgaba prestaciones de cuantía fija y sólo los seguros de enfermedad y accidentes otorgaban prestaciones económicas en relación a los salarios cotizados.

³¹ El Decreto de 21 de marzo 1958 supuso el inicio de la ruptura entre las políticas salariales y sociales, ya que eximía de las cotizaciones a las alzas de salarios que las empresas aplicaran de forma voluntaria, así como también las primas a la producción y los incentivos por rendimiento. Estas medidas se unían a las del Decreto de 16 de junio de 1950 que ya habían autorizado al Ministerio de Trabajo para exceptuar del cómputo del salario, a efectos de cotización, los pluses de carestía de vida, excepto para el régimen de accidentes de trabajo.

³² Como resultado de estos cambios legislativos, las cotizaciones se fueron congelando a la vez que aumentaban los salarios. Esto era debido a que las empresas trataban de aprovecharse al máximo del reducto legal, generando un empobrecimiento progresivo del sistema de seguros sociales, véase Pereda y Desdentado (1970).

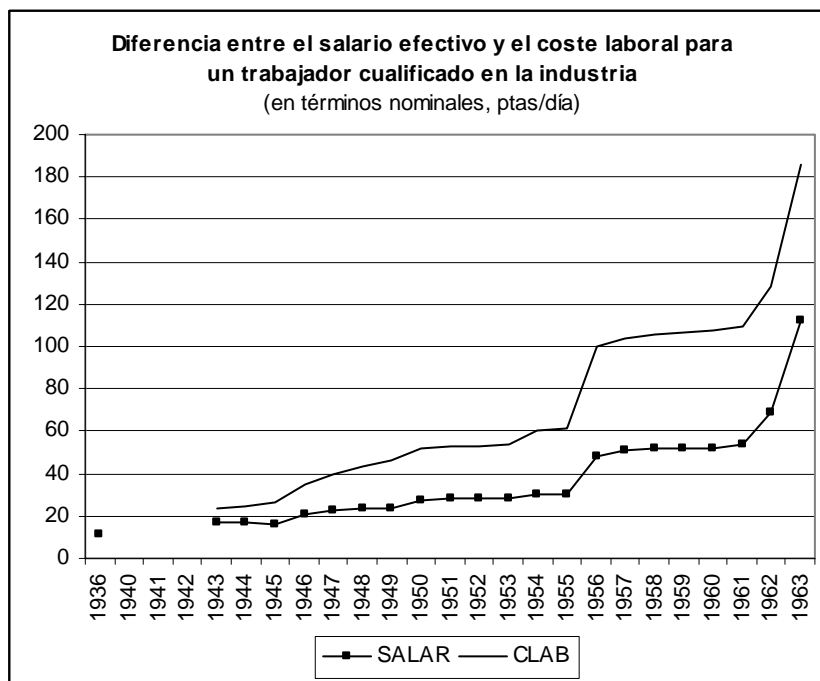
³³ La Ley de Bases de 30 de diciembre de 1963 supuso el paso de un sistema de seguros sociales a un sistema de Seguridad Social, es decir, introdujo un conjunto de normas sistematizadas que vino a sustituir a una maraña de normas fragmentarias. La nueva Ley disponía que la base mínima de cotización vendría marcada, a partir de su entrada en vigor, por la cuantía del salario mínimo. Por tanto, el salario mínimo pasaba a convertirse en la única variable que relacionaba la estructura salarial con el sistema de Seguridad Social.

³⁴ Un aspecto ampliamente recogido por la historiografía, véanse p. e. Molinero e Ysàs (1990) y Babiano (1998).

Para estos organismos, el Ministerio de Trabajo debería dar preferencia a la mejora de la capacidad de compra de los asalariados, con el objetivo de estimular la demanda interna y acelerar la recuperación económica.³⁵

Evidentemente, su propuesta no consideraba la posibilidad de incrementar los costes laborales sino que pretendía reformar la estructura interna de éstos. Sobre todo, las cámaras se mostraron muy críticas con los gastos referentes al sistema de previsión social.

Gráfico 2



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del CSCCIN (1943-60, 1961, 1962 y 1965).

SALAR: remuneración (salario efectivo + plus de carestía) cobrada en una jornada ordinaria de trabajo por un trabajador industrial masculino cualificado. **CLAB:** coste laboral para la empresa por trabajador que incluye, además de las partidas anteriores, las aportaciones sociales y otros gastos administrativos y sindicales. La diferencia entre ambas series está compuesta por todas las partidas señaladas en el cuadro A.1.

Respecto al enorme incremento salarial que ofrece esta fuente para 1963, hay que señalar que en ese año se pusieron en marcha numerosos Convenios Colectivos lo que dificultó la recopilación de los datos e impulsó la subida de los salarios. El debate sobre esta cuestión fue muy dilatado en el tiempo. Así, en 1952, ante la previsible modificación del sistema salarial que se estaba planeando en el seno del Ministerio, un informe interno de la cámara de Barcelona concluía que la seguridad social es ‘un lujo, que sólo se pueden permitir aquellos países en que, dada la productividad laboral,

³⁵ Documentación del Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, CSCCIN (1949), *Informe sobre seguros sociales y salario-base*, remitido desde la Secretaría General en Madrid a los secretarios generales de las diferentes cámaras de comercio del país, Circular nº 129. En realidad, las cámaras estaban tocando de lleno en una de las principales contradicciones internas de la política económica del periodo: se pretendía aumentar la producción y venta de artículos de consumo pero manteniendo unos niveles salariales bajos.

ésta permite satisfacer al total de trabajadores unos salarios muy por encima del mínimo vital y aún queda más que suficiente para sufragar los gastos que significa la seguridad social'.³⁶

Obviamente, esta descripción no se correspondía con la realidad económica de la España de posguerra. Partiendo de este razonamiento, el CSCCIN opinaba que cualquier aumento de los costes laborales que no se tradujera en una mejora inmediata del poder adquisitivo de los trabajadores no sería 'realmente eficaz para el interés general del país'.³⁷

En resumen, las cámaras tenían claro que una merma tan grande del poder adquisitivo de los trabajadores iba en contra de los propios intereses empresariales. Por ello, lo que pretendían tácitamente era desviar una parte de los costes laborales destinados al sistema de previsión hacia el bolsillo directo de los trabajadores. El objetivo inmediato de este trasvase sería mejorar la capacidad de demanda de los asalariados. Las críticas de los empresarios no se quedaron ahí, pues también mostraron sus reticencias acerca del sistema salarial vigente en la posguerra.

Las características de ese sistema provocaban que la mayor parte de los conceptos que se iban añadiendo al margen del salario efectivo no tuvieran nada que ver con el rendimiento de los trabajadores. Evidentemente, la ausencia de estímulo salarial no contribuía a mejorar los niveles de productividad. Por este motivo, el CSCCIN opinaba que la sustitución de una parte del sistema salarial asistencial por primas sobre rendimiento podría ser positiva para la recuperación económica del país.

A la vista de los comentarios vertidos en diversos informes internos del CSCCIN, parece claro que la política salarial de posguerra estaba teniendo efectos negativos sobre el mismo sistema productivo, a pesar de los bajos costes del factor trabajo y del marco político favorable en el que actuaban los empresarios. Los perjuicios derivados de la misma se vieron agravados por el contexto inflacionario dentro del que tomó forma el nuevo marco laboral.

3. Consecuencias de la política salarial de posguerra dentro de un contexto altamente inflacionario (1936-1963): la necesidad de estrategias familiares

Otro de los aspectos destacables en el marco laboral de posguerra fue la pérdida de poder adquisitivo que sufrieron los trabajadores asalariados. Situándonos en ese contexto, en este segundo epígrafe trataremos de analizar dos aspectos. En primer lugar, las fuentes estadísticas del periodo nos ofrecen básicamente datos salariales referentes al trabajador 'tipo' defendido por el modelo social del régimen: varón, casado y padre de familia. Sin embargo, hasta qué punto los ingresos del 'cabeza de familia' pudieron hacer frente a la espiral inflacionaria en el marco de la política salarial franquista. Es decir, ¿fueron suficientes los subsidios sociales recibidos y el alargamiento de la jornada laboral para cubrir las necesidades familiares? Relacionado con este aspecto, en segundo

³⁶ Documentación del Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona (1952), *Dictamen que ha presentado el jefe de sección económica del sindicato de la madera y corcho de Barcelona como vocal empresario de la ponencia que ha estudiado el problema del 'salario vital' en relación con la proyectada modificación laboral y de salarios*, Informe de uso interno calificado como confidencial.

³⁷ Documentación del Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, CSCCIN (1946), *Las Reglamentaciones del Trabajo*, escrito dirigido por el CSCCIN al Ministro de Industria y Comercio. El consejo concluye en este informe que 'las reglamentaciones que está dictando el Ministerio de Trabajo, inspiradas desde luego en no discutidos dictados de la justicia social, significan el generoso deseo de mejorar el nivel de vida de los trabajadores; pero en las circunstancias actuales de la economía nacional, pueden resultar contraproducentes para el noble fin que procuran. Conviene estudiar a fondo las posibilidades actuales de la producción para que el sistema salarial sea realmente eficaz y logre mejorar la capacidad de compra dentro del interés general del país'.

lugar trataremos de contrastar si el modelo de reproducción social defendido por el régimen fue viable económicamente para garantizar la subsistencia familiar.

Antes de abordar estas cuestiones, es necesario hacer referencia al marco de carestía y racionamiento para entender la gravedad de la situación económica y social en la posguerra. En este sentido, la actitud de los gobiernos franquistas a la hora de regular las relaciones laborales encaja a la perfección en la actuación política general del periodo. A este respecto no cabe ninguna duda que uno de los ejes fundamentales de la política del «Nuevo Estado» fue la intervención en la ordenación de la producción y los mercados. Según Barciela (1994: 367), los grandes objetivos del aparato intervencionista fueron tres: controlar y regular la producción de los bienes básicos, fijar sus precios y regular su distribución y su consumo.³⁸

Las autoridades franquistas pensaron que los precios de los productos y de los factores se podían fijar al margen de los mercados por decreto. Como consecuencia el sistema centralizado de asignación de recursos a través de cupos y precios de tasa creó graves distorsiones en el funcionamiento interno de la economía española. La ineficiencia de los organismos interventores, las prácticas especulativas y la corrupción favorecieron la aparición de un amplio mercado negro, en un contexto de hundimiento de la producción y de escasez.³⁹

Por tanto, en estos primeros años de posguerra fue una constante la existencia de dos realidades muy diferentes: por un lado la oficial, marcada por los precios de tasa y el control de los mercados, por otro, la «ilegal» y a la vez real, en donde los precios de los productos básicos en el mercado podían llegar fácilmente a multiplicarse por coeficientes astronómicos. Para mitigar la falta de productos esenciales, las autoridades establecieron el racionamiento de alimentos con el objetivo de asegurar el suministro básico a la población (Ley de 14 de mayo de 1939). Las cartillas de racionamiento se implantaron con carácter «provisional» sobre una amplia gama de productos alimenticios pero no desaparecieron hasta 1952.

Uno de los principales organismos en materia de regulación de producción y precios fue la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes (CGAT).⁴⁰ Los delegados provinciales de racionamiento y consumo pertenecientes a la Comisaría eran los encargados de recopilar estadísticas de producción y existencias, autorizar el comercio interprovincial y recomendar los precios de artículos, teniendo en cuenta las disponibilidades del mercado. Entre sus objetivos más inmediatos estaba la reducción de los precios de los productos básicos al nivel existente antes de la guerra civil, una pretensión que a la larga se tornó imposible, a pesar del racionamiento. De hecho, la convergencia entre los precios clandestinos y oficiales no se debió a un descenso de los primeros sino a un progresivo acercamiento de los oficiales a los clandestinos (González y Garmendia, 2003: 250). En general, la inflación fue un rasgo general de la economía española en las décadas siguientes a la guerra civil (gráfico 3).⁴¹ La crudeza de la situación llegó a preocupar al CSCCIN que

³⁸ La amplia bibliografía de C. Barciela sobre la política intervencionista del régimen franquista, el funcionamiento del mercado negro, el racionamiento, la carestía de productos básicos y la actuación de *lobbies* agrarios tras la guerra civil ha servido de especial referencia para esta parte del análisis.

³⁹ Clavera *et al.* (1973), Molinero e Ysàs (1985) y Catalan (1994, 1995a y 2003), González y Garmendia (1988 y 2003). En particular, Barciela (1994: 368) aclara que el término «mercado negro» hace referencia a un conjunto de actividades económicas que vulneran todas o algunas de las múltiples disposiciones que regulaban la producción, los precios, el comercio o el consumo de los productos sometidos al sistema de intervención. Clavera (1976: 91) añade que el concepto de estraperlo no sólo atañe a la venta de productos alimenticios (pan, aceite, cacao, azúcar...) burlando los cauces lícitos sino que también se refería 'a la venta ilegal de materias primas, productos manufacturados, así como también toda clase de acaparamientos, con el fin de provocar escasez artificial y con ésta el tan codiciado aumento de precios'.

⁴⁰ La CGAT fue creada en 1939 y reorganizada por Ley de 24 de junio de 1941. Para más detalle véanse las investigaciones realizadas por Clavera *et al.* (1973: 100 y ss.) y Barciela (1981, 1985, 1994, 1998, 2002 y 2003).

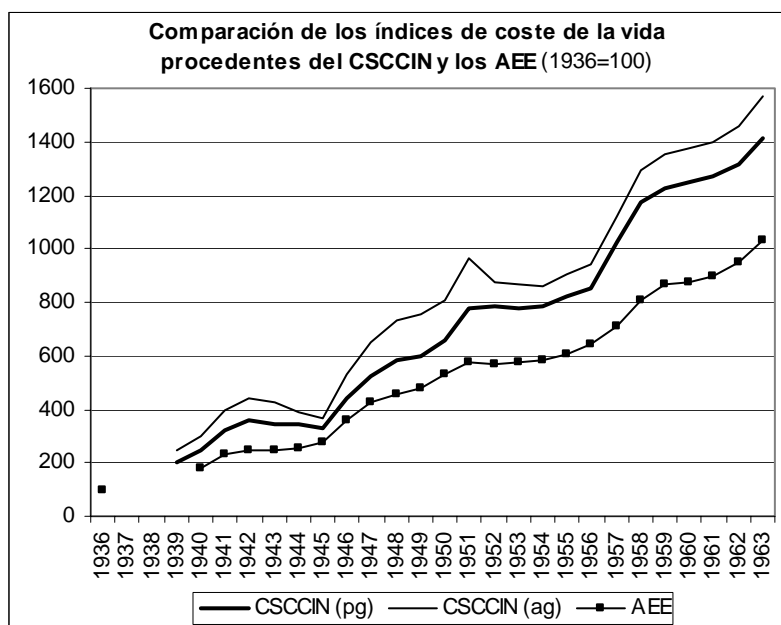
⁴¹ Tradicionalmente, la historiografía española ha situado los orígenes de la inflación en la posguerra civil en una doble esfera: los desequilibrios entre la oferta y la demanda y los efectos perjudiciales de la política monetaria. En este campo

reconocía la desproporción entre la velocidad del crecimiento de precios y salarios a principios de los años cuarenta. Este desequilibrio derivaba en una pérdida continuada del poder adquisitivo que amenazaba con una ‘depauperación física del obrero por alimentación insuficiente’.⁴²

Este aspecto no es irrelevante puesto que en la posguerra el nivel alimenticio de los trabajadores empeoró de forma considerable. Las causas de este déficit alimenticio descansaban tanto en el lado de la oferta, que se redujo en calidad y variedad, como en el lado de la demanda, ante el deterioro de la capacidad de compra de los asalariados. Además, la estrechez del presupuesto doméstico impedía reducir otro tipo de gastos de menor necesidad vital, pues los escasos fondos que se destinaban a estas partidas eran también imprescindibles.

El CSCCIN calculaba que, una vez desaparecido el racionamiento y reequilibrados parcialmente los mercados a mediados de los años cincuenta, la mayor parte de las familias trabajadoras habrían podido recuperar su antigua dieta. Sin embargo, esta afirmación parece demasiado optimista, pues hay multitud de trabajos que, para ese periodo, hacen referencia a regímenes alimenticios muy pobres en los que no aparecían productos como la carne, la leche... y en donde el pan y las patatas seguían constituyendo la base nutritiva de las familias.⁴³

Gráfico 3



Fuente: elaboración propia a partir de CSCCIN (1935-36, 1943-60, 1961, 1962 y 1965), considerando una ración alimenticia diferente para antes y después de la guerra civil (ag y pg) y a partir de AEE. Véase Apéndice A.2.

se sucedió toda una cadena de factores determinantes que jugó a favor del alza de los precios: el aumento de la emisión de billetes, la monetización de la deuda y una política de bajos tipos de interés que incentivó la actividad crediticia. Véanse sobre estos aspectos Clavera *et al.* (1973) y González (1979).

⁴² Informe del Consejo Económico y Sindical (1946), *Desequilibrio entre precios y salarios*.

⁴³ García Barbancho (1960) calculó que en 1945 el consumo *per capita* se redujo casi $\frac{1}{4}$ en relación a 1935. Añade que esta caída fue todavía más importante si tenemos en cuenta que este año no se caracterizó ‘por un alto desarrollo nutritivo y calórico del conjunto de la población española’. Por su parte, Molinero e Ysàs (1985: 190-191) y (1998: 24 y ss.) hacen referencia a dos trabajos realizados en los años cuarenta por la Diputación de Barcelona. En ellos, la escasa variedad de la dieta familiar y la pobreza calórica son las dos notas dominantes. Características similares presentan los presupuestos domésticos publicados por la *Revista Fomento de la Producción* (1946), 21, p. 7. En este artículo se ponen de manifiesto las inevitables privaciones a las que se vieron sometidas las familias trabajadoras en la posguerra española.

No obstante, en la larga espiral inflacionaria destacan algunos periodos de mayor vivacidad de los precios. En primer lugar, en los años cuarenta hemos de señalar el trienio posbélico 1941-43 y el bienio 1945-47. En este último, la crisis agrícola de la temporada 1946-47 potenció la subida de los precios de los productos alimenticios básicos, perjudicando sobre todo a las clases populares. Como consecuencia la partida alimenticia, que absorbía el mayor porcentaje de los presupuestos domésticos (entre un 60-70%), fue la principal responsable del acelerón en el coste de la vida (gráfico A.1).

Parece lógico pensar que, bajo estas circunstancias, se hubiera producido un empobrecimiento considerable de la dieta.⁴⁴ Por otro lado, en la década de los cincuenta hemos de destacar también dos brotes inflacionistas. El primero se corresponde con el repunte de precios del bienio 1950-51 que perdió fuerza en los años posteriores. En esta desaceleración de los precios tuvieron mucho que ver los ajustes económicos de 1951 y también la progresiva desaparición del racionamiento.⁴⁵ Sin embargo, los precios volvieron a reavivar su ritmo de crecimiento en los años que precedieron al Plan de Estabilización.

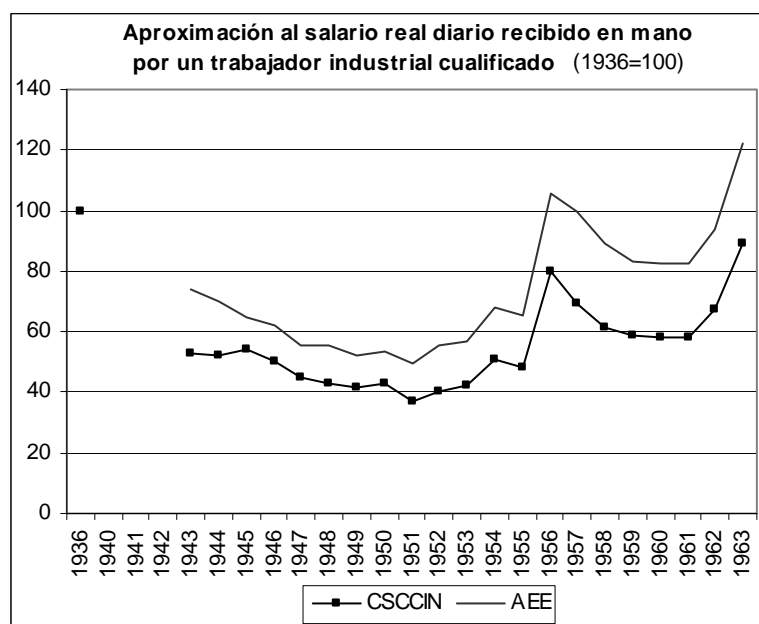
Ante esta situación, parece evidente que los efectos negativos de la rigidez al alza de los salarios se vieron multiplicados por las fuertes tensiones inflacionistas, obligando a los trabajadores a luchar en dos frentes: la pérdida de su poder adquisitivo y el endurecimiento de las condiciones de trabajo. Estas dos batallas eran, en realidad, las dos caras de una misma moneda. Aunque estas conclusiones parecen irrefutables, resulta muy difícil calcular la evolución del poder adquisitivo de un trabajador industrial a lo largo del periodo objeto de estudio. Teniendo en cuenta la estructura interna de los costes laborales en este periodo, podemos tomar como punto de partida la estimación del salario efectivo corregido por el plus de carestía de vida. Para hallar una aproximación a los 'ingresos en mano' recibidos por un trabajador, añadimos al salario efectivo una estimación de aquellas partidas de carácter social que representan un beneficio directo para el bolsillo de los trabajadores (cuadro A.2).

Una vez aplicados los deflatores correspondientes, es posible apuntar que los ingresos reales 'recibidos en mano' por un trabajador industrial cualificado en su jornada diaria de trabajo se redujeron, por término medio, en un porcentaje cercano al 50% tras la guerra civil (gráfico 4). La situación sería algo menos alarmante al considerar el coste de la vida publicado por los AEE. Sin embargo, aún en este caso, un trabajador industrial cualificado no habría logrado recuperar, por término medio, el poder adquisitivo que disfrutaba antes del conflicto hasta finales de los años cincuenta. Lógicamente, estos resultados parecen inverosímiles, puesto que una caída tan profunda de las remuneraciones reales durante un periodo tan prolongado habría conducido inevitablemente a un incremento notable de la mortalidad.

⁴⁴ En un informe publicado por la FAO en septiembre de 1948, *La situation de l'alimentation et de l'agriculture en 1948* (Informe incluido en el trabajo de Plaza Prieto, 1953: 574), se trata el problema de las disponibilidades alimenticias en España. Analizando el nivel alimenticio diario medio para 55 países del mundo, este organismo sitúa a España en el puesto 22 con 2.770 calorías. A pesar de que este dato está claramente inflado, España se sitúa a la cola de los países de la Europa Occidental y tras Estados Unidos, Canadá y Argentina, Australia y Nueva Zelanda. Por su parte, Catalan (1994: 391) recoge las estimaciones realizadas por Naciones Unidas de las calorías ingeridas por habitante en varios países. Para España se ofrece un nivel de consumo alimenticio medio de 2.380 calorías por individuo y día en 1948/49, y de 2.590 en 1957/59, unas cifras que representaban la dieta más pobre de los principales países de la Europa capitalista a excepción de Portugal.

⁴⁵ Documentación del Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, CSCCIN, Secretaría General de Estudios Económicos (1943), *Índices de coste de la vida*, sig. 380.157.

Gráfico 4



Fuente: elaboración propia, véase cuadro A.2.

Para deflactar el salario, se han utilizado alternativamente los índices de coste de la vida elaborados por el CSCCIN y por los AEE. Como se advierte en el cuadro A.2., estas series representan, únicamente, una estimación aproximada del salario recibido en mano a lo largo de una jornada ordinaria de trabajo.

Dentro de estas pautas generales hemos de destacar tres cambios de tendencia en las series analizadas. En primer lugar, a principios de los años cincuenta se inició en España una tímida subida de salarios que trató de contrarrestar sin éxito la brusca caída del poder adquisitivo.⁴⁶ Ante el fracaso de estos reajustes se fue avivando la llama del descontento social.⁴⁷ El malestar de los trabajadores llegó a una situación crítica en la primavera de 1956. El alcance de la presión obrera obligó a los empresarios a acordar nuevos aumentos de los salarios al margen de las reglamentaciones y ‘forzó’ al gobierno a tolerar oficialmente estas prácticas que incumplían la legislación salarial.

Con el fin de adaptar el marco legislativo vigente a la nueva realidad laboral llegó un segundo cambio con la aprobación del Decreto de 8 de junio de 1956. Esta normativa significaba un giro radical en la política salarial del régimen franquista, pues permitía que las empresas pudieran establecer libremente, sin necesidad de una autorización por parte del Ministerio, condiciones

⁴⁶ A través de las Ordenes Ministeriales de 15 de febrero de 1951 y de 31 de diciembre de 1953 se contempló el incremento de los salarios pero esta subida ‘se refería exclusivamente a empresas de menos de 50 trabajadores y/o a aumentos que no afectarían a toda una categoría profesional, y su finalidad era menos ambiciosa que la de marcar un cambio en la política salarial’ (Camps, 1985: 72). Al año siguiente, en 1954, el alza salarial se generalizó de forma paulatina, extendiéndose a la gran mayoría de actividades industriales. En esta época se dictaron numerosas Ordenes Ministeriales -la mayoría de ellas entre las fechas de 27 de noviembre, 12 y 18 de diciembre de 1953 y 18 de enero de 1954- en virtud de las cuales se produjo un incremento general de los salarios base establecidos como mínimos en las Reglamentaciones de Trabajo (Alonso, 1963: 395).

⁴⁷ Carballo (1981: 242) opina que las manifestaciones y huelgas de 1951 en Barcelona, el País Vasco y Madrid y el primer gran movimiento huelguístico generalizado en la España franquista de 1956 constituyeron avisos para la clase dominante de que el modelo de acumulación de capital vigente estaba en quiebra.

superiores a las generales y mínimas fijadas en las reglamentaciones salariales.⁴⁸ Por tanto, el salto salarial de 1955-56 responde a la inyección de una pequeña dosis de flexibilidad en la política salarial franquista acompañada de fuertes alzas salariales. Por último, hay que señalar el cambio de tendencia de la serie a principios de los sesenta. Detrás de este tercer salto está la aprobación del Decreto de 20 de agosto de 1962 que dio paso a la generalización «controlada» de los Convenios Colectivos (Vilar, 2004a, cap.2). A este respecto hay que tener en cuenta que la estimación ofrecida del ‘salario en mano’ estaría sesgada a la baja por tres factores. En primer lugar, algunos de los servicios sociales ofrecidos por las empresas son imposibles de computar (economatos, pagos en especie...). En segundo lugar, no han sido considerados los salarios «fuera de sobre» o pagos clandestinos que los trabajadores recibían en ocasiones de su empresa.⁴⁹

Estos conceptos no aparecen reflejados en las estadísticas salariales por lo que cualquier estimación resulta muy aventurada. A pesar de ello, la existencia de estas partidas es muy reveladora, pues sólo las precarias circunstancias por las que estaban pasando los trabajadores y los bajos costes laborales existentes pueden explicar este acto de generosidad por parte de los empresarios. En tercer lugar, los trabajadores tuvieron también que echar mano de sus propios recursos para hacer frente a esta dura situación. Una de las salidas más importantes fue el alargamiento de su jornada de trabajo, a través del pluriempleo o las horas extraordinarias. Especialmente, la historiografía española ha destacado el protagonismo de las horas extras en el contexto laboral de posguerra. Sin embargo, existen muchas dificultades estadísticas tanto para contabilizar su número como para estimar su remuneración.⁵⁰

En este terreno a la falta de información estadística se añaden otros dos problemas. Por un lado, en la posguerra existía un cierto vacío legal acerca del salario (legal o efectivo) sobre el que habría que calcular los pagos salariales extras. Por otro lado, hemos de destacar los frecuentes abusos cometidos por los empresarios al pagar estas horas extras. Incluso en algunos casos los trabajadores se vieron obligados a ampliar su jornada laboral sin ningún tipo de remuneración adicional. Tal y como explican Molinero e Ysàs (1985: 108 y ss.), en este terreno proliferaban dos prácticas habituales por parte de las empresas: ‘hacer trabajar más horas pero abonándolas a un precio inferior al que correspondería a la jornada extraordinaria’ o ‘hacer trabajar más horas sin compensación económica alguna y percibiendo, además, sueldos irrisorios’.

Al margen de estos abusos, según Serrano y Malo (1979: 152), el recurso a la jornada extraordinaria era muy beneficioso para los empresarios, pues les permitía adaptar las estructuras productivas a la coyuntura económica sin necesidad de modificar sus plantillas. Esta estrategia empresarial era importante porque las horas extras desempeñaban un papel de variables flexibles que compensaban la rigidez institucional al despido.⁵¹ Este coste extraordinario pero flexible podía ser suprimido sin

⁴⁸ Según art. 3 de ese Decreto, se daba validez a las mejoras voluntarias sin sanción por parte del Ministerio. Además, en este artículo se derogaban expresamente los Decretos de política salarial de 16 de enero de 1948 y de 23 de octubre de 1953, lo que suponía una liberalización parcial de la política de salarios.

⁴⁹ Los pagos clandestinos por parte de los empresarios respondían a un doble temor. Por un lado, la posibilidad de ser multado, dada la prohibición legal de poder aumentar las remuneraciones (una medida radical que se fue suavizando en los años cincuenta). Por otro lado, la introducción de estas partidas dentro del salario de una forma «transparente» obligaba, en algunos casos, a tenerlas en cuenta a la hora de computar las cotizaciones sociales. Este hecho repercutía negativamente sobre los costes laborales, tal y como ya hemos comentado.

⁵⁰ De hecho, no fueron contabilizadas por el CSCCIN porque desconfiaban de la fiabilidad de los datos aportados por las empresas en este apartado. Además, aunque se aprobaron algunas disposiciones complementarias después de la guerra, las horas extraordinarias estuvieron reguladas por la Ley de jornada máxima de trabajo de 1931 hasta la entrada en vigor de la Ley de relaciones laborales de 1975. Según la Ley de 1931, el número máximo de horas extraordinarias por obrero habría de ser de 50 al mes y 120 al año, pudiéndose doblar esta última cifra sólo con la autorización de la Delegación de Trabajo. Las dos primeras horas se solían pagar con un recargo del 25% y las restantes con el 40% (Herrero Castro, 1987: 12, nota 3).

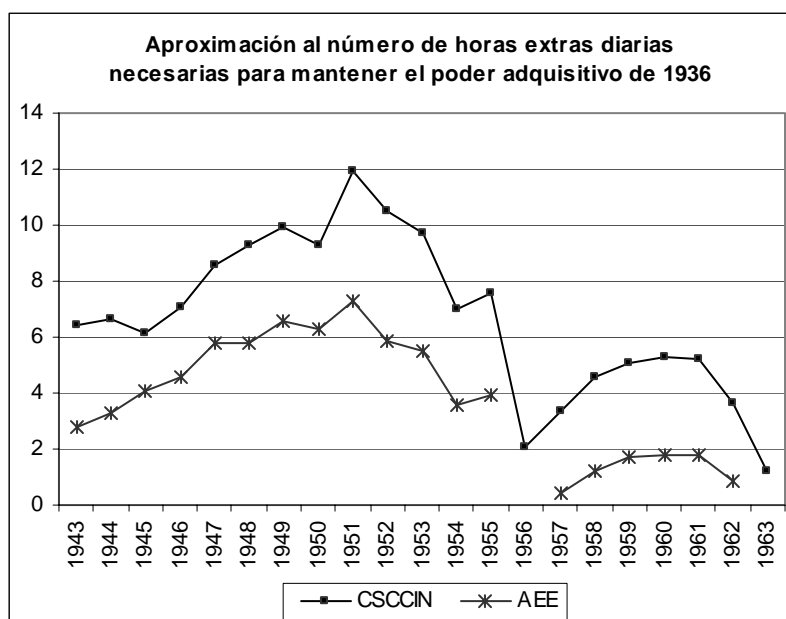
⁵¹ Serrano y Malo (1979: 140-163) y Benito (1993b: 59-60). La tendencia en la industria española a la utilización creciente de las horas extraordinarias continuó hasta mediados de los años setenta. En concreto, Serrano y Malo (1979)

mayores complicaciones burocráticas cuando la coyuntura económica lo requiriera. Partiendo de la estimación del salario real ‘recibido en mano’ por un trabajador industrial cualificado al término de su jornada ordinaria, se ha calculado el número de horas extras necesarias para mantener el poder adquisitivo que disfrutaba antes del conflicto (gráfico 5).⁵²

El resultado final presenta una desviación de 2-3 horas, dependiendo de si tenemos en cuenta el coste de la vida elaborado por el CSCCIN o el correspondiente al AEE. En cualquiera de los dos casos, el periodo comprendido entre 1946-55 se revela como el más duro desde el punto de vista de la supervivencia. Los datos muestran que, en las décadas que siguieron a la guerra civil, ni siquiera los trabajadores más cualificados fueron capaces de sobrevivir con un único salario fruto de una jornada diaria de ocho horas. La situación de la mano de obra mejoró con la reforma legislativa de 1956, pero el rebrote inflacionario en los años posteriores volvió a empeorar las cosas.

A la vista de estos resultados parece claro que en la posguerra civil los trabajadores necesitaron para sobrevivir, además de horas extras de trabajo, otro tipo de ingresos procedentes de la voluntad de los empresarios o de la colaboración de otros miembros de la familia. Tras una jornada de al menos ocho horas, no parece físicamente posible que un trabajador pudiera desempeñar más allá de las 4-5 horas de tareas extras.⁵³

Gráfico 5



Fuente: elaboración propia a partir de las estimaciones del salario real recibido en mano por un trabajador industrial cualificado (cuadro A.2). CSCCIN: horas extras necesarias teniendo en cuenta

calcularon a partir de las *Encuestas de Salarios* que, entre 1965 y 1975, la proporción de horas extraordinarias sobre la jornada normal osciló entre el 3,7% -en 1967 y 1968- y el 5,4% -en 1974-.

⁵² La estimación del número de horas extraordinarias es relativamente sencilla. En primer lugar, a partir del cómputo del salario recibido en mano, se han calculado las pesetas diarias «extras» necesarias para poder compensar la carestía de la vida. En segundo lugar, se han calculado el número de horas de trabajo extraordinarias necesarias para poder conseguir ese sobresueldo, considerando que, por término medio, se pagaba un plus retributivo del 25% sobre la hora trabajada en la jornada ordinaria. Hay que tener en cuenta que este porcentaje del 25% es inferior al que, habitualmente, se solía aplicar a las horas extras. Con este ajuste a la baja se pretenden compensar los ingresos extras procedentes de empleos adicionales que no llevan incorporados ese plus, así como también contrarrestar los abusos que con frecuencia cometían los empresarios a la hora de pagar la ampliación de la jornada de trabajo (véase Molinero e Ysàs, 1985).

⁵³ En realidad, estos resultados corroboran las conclusiones obtenidas por Molinero e Ysàs (1985: 109 y ss.) quienes señalan como una práctica habitual de la posguerra que un obrero trabajase en más de una ocupación o realizando horas extraordinarias en un único puesto de trabajo hasta completar una jornada de 10, 12 o 14 horas.

el salario deflactado por el coste de la vida del CSCCIN, AEE: horas extras necesarias considerando el salario deflactado por el coste de la vida elaborado por los AEE. Los años en los que no aparecen datos reflejan que no son necesarias horas extraordinarias para mantener el poder adquisitivo de junio de 1936.

Como consecuencia, los datos estadísticos constatan la incapacidad del cabeza de familia para cubrir las necesidades familiares mínimas. Esta incapacidad se agrandaría en el caso de los trabajadores menos cualificados que recibían unos ingresos inferiores. Por tanto, implícitamente, los resultados revelan la importancia del salario familiar al que contribuyen también las mujeres y los hijos.⁵⁴ En definitiva, la realidad del mundo laboral estaba muy alejada del modelo teórico patriarcal defendido por la dictadura. Sólo la aportación monetaria procedente del trabajo de las mujeres, invisible a ojos del régimen y de los recuentos estadísticos oficiales, permite entender la supervivencia de los grupos familiares en la posguerra civil.

4. El trabajo industrial femenino en el marco laboral franquista (1936-1963)

Desde un punto de vista histórico, los salarios correspondientes a la mano de obra industrial femenina aparecen tan solo de una manera testimonial en la mayor parte de las fuentes estadísticas de carácter oficial.⁵⁵ Esta tradicional discriminación fue reforzada en la posguerra civil por un marco político y laboral especialmente desfavorable para la mujer. Como una parte más de su estructura de pensamiento, el régimen dictatorial marginó en todos los aspectos vitales a la mujer y el mercado laboral no fue una excepción.⁵⁶ En particular, la legislación laboral franquista fomentaba el abandono del mercado de trabajo por parte de las mujeres, escudándose en el bienestar de la familia. A este respecto hay que tener en cuenta que la ideología franquista estaba impregnada de una concepción social que elevaba la figura paterna al status de ‘jefe del hogar’ y, por tanto, poseedor de privilegios familiares y materiales como la cualificación y el salario (Pérez Fuentes, 2003: 218). Sin embargo, la concepción franquista de la mujer la calificaba como un ser débil ‘fundamentalmente pasivo, nacido para el sufrimiento y el sacrificio, cuya única actividad consistía en ser guardianas del orden moral’ (Richards, 1999: 55). Con este fin se creó en 1942 el Patronato de Protección a la Mujer por el Ministerio de Justicia que estaba destinado a facilitar la dignificación moral de la mujer a través de la instrucción católica. No cabe duda que la iglesia católica, como parte de los pilares del régimen franquista, se ensañó con las mujeres a través de los ‘delitos contra la moral’, los ‘castigos por pecado’ o los ‘escándalos públicos’ que condicionaron su educación y su rol social.

En este sentido, Carasa (1997) añade que la creación del Auxilio Social sirvió como un dispositivo de socialización y de formación de las mujeres de cara a la realización de tareas domésticas y reproductivas en el seno del hogar. Por el contrario esta formación de carácter obligatorio no facilitaba, en absoluto, el acceso de la mujer al mercado laboral, lo que constituía una prueba de su discriminación en el ámbito laboral franquista.

⁵⁴ A este respecto, hay que tener en cuenta que, desde 1939, las empresas estaban obligadas a mantener un número de aprendices equivalente al 5% de la plantilla (Babiano, 1998: 77 y ss.). Al aprendizaje se accedía a la edad mínima de 14 años y, tras una formación media de cuatro años, se podía tener acceso a un empleo estable dentro de la empresa.

⁵⁵ Los artículos recopilados en Sarasúa y Gálvez (eds.) (2003) resaltan precisamente como el análisis histórico del trabajo femenino en la economía española a través de las estadísticas oficiales resulta muy dificultoso y poco fiable, pues éstas han infravalorado considerablemente su volumen.

⁵⁶ Molinero e Ysàs (1985: 63 y ss.) y, especialmente, Molinero (1998) ofrecen una amplia reflexión sobre la mujer en el franquismo desde diferentes perspectivas.

En realidad esta filosofía impregna toda la política laboral vigente en la posguerra. Así, por ejemplo, el Fuero del Trabajo declaraba que ‘el Nuevo Estado libertará a la mujer casada del taller y de la fábrica’ y el Decreto Ley de 27 de diciembre de 1938 afirmaba en su preámbulo ‘la tendencia del Nuevo Estado es que la mujer dedique su atención al hogar y se separe de los puestos de trabajo’. Por otro lado, la Ley de Contrato de Trabajo de 1944 establecía la obligación de que la mujer recibiera la autorización expresa del marido para poder trabajar.

Como consecuencia de esta situación era frecuente que en las normativas legales de trabajo las mujeres fueran equiparadas a los menores de edad y, salvo excepciones, las mujeres casadas tenían prohibida su inscripción en el registro oficial de parados. Para asegurarse la puesta en práctica de estas ideas, se aprobaron otras medidas complementarias de carácter coercitivo que penalizaban a las familias donde la ‘esposa’ trabajaba. Así por ejemplo en estos núcleos familiares el padre o ‘cabeza de familia’ perdía el plus o subsidio familiar, recibía menos aportaciones de carácter social o pagaba los préstamos a un tipo de interés más alto. A pesar de estas circunstancias, la necesidad de obtener ingresos para completar el presupuesto familiar ‘obligó’ a la mano de obra femenina a permanecer o a reincorporarse al mercado de trabajo. Ahora bien, las condiciones extremadamente adversas del marco laboral vigente favorecieron que, en la práctica, el trabajo femenino permaneciese oculto, mal remunerado y sujeto a frecuentes abusos.

Los datos recopilados por el CSCCIN sólo nos ofrecen series anuales de los salarios correspondientes a las trabajadoras de dos industrias: textil y las conservas entre 1936 y 1963. La elección de estas dos industrias no es casual, ya que es ampliamente conocida la importancia de la mano de obra femenina en esas actividades.⁵⁷ No obstante, esta información, aunque reducida, nos permite realizar algunas comparaciones entre las remuneraciones salariales por sexo. Efectivamente, las trabajadoras de ambas industrias recibían unos salarios efectivos muy inferiores a los de sus homólogos masculinos (gráfico 6). En realidad, en las reglamentaciones era habitual que se fijaran sueldos para las trabajadoras entre un 30-40 % inferiores a los de la mano de obra masculina. Esta discriminación se veía agravada por el hecho de que las mujeres recibían también unas aportaciones sociales inferiores (gráfico 7).

La menor cuantía de estas partidas responde a dos factores. Por un lado, la mayor parte de las aportaciones sociales se calculaban a través de la aplicación de un porcentaje sobre el salario base (cuadro A.1), siendo éste más bajo en el caso de la mano de obra femenina. Por otro lado, como ya comentamos, muchas de estas partidas sociales tomaban como base la familia.

⁵⁷ En estos casos ya se han realizado investigaciones específicas que permiten valorar la importancia de la mano de obra en estas actividades. Véanse, por ejemplo, los artículos recopilados en Sarasúa y Gálvez (eds.) (2003).

Gráfico 6

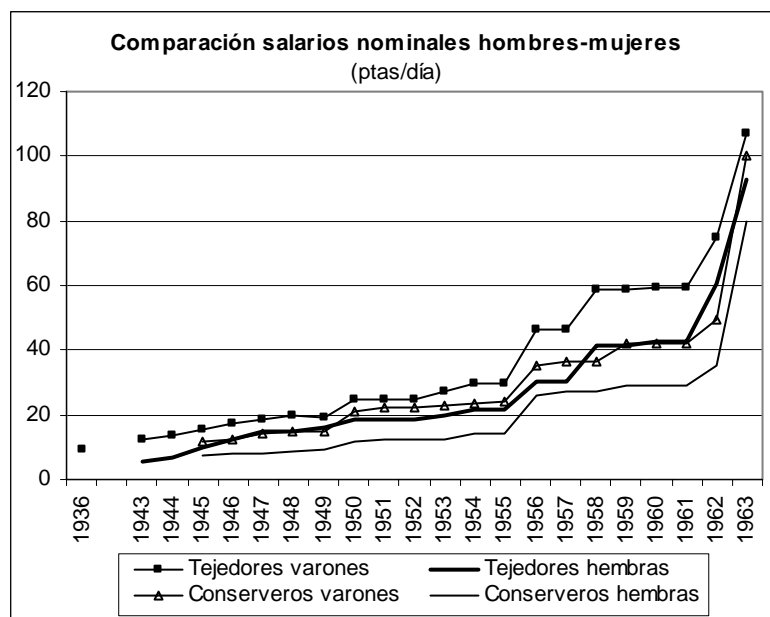
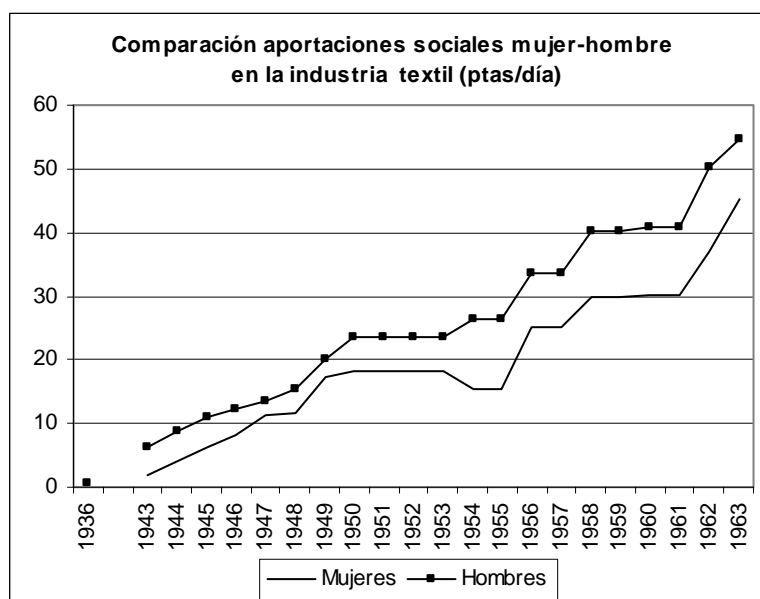


Gráfico 7



Fuente: elaboración propia a partir de los datos del CSCCIN (1943-60, 1961, 1962 y 1965).

Conforme a esta idea, un trabajador era considerado como ‘cabeza de familia’ y por tanto beneficiario de las mismas, mientras que, las mujeres casadas no disfrutaban de una consideración similar. En este sentido el salario de la mujer era concebido como un ingreso complementario, un argumento que servía también en muchas ocasiones para fijar una remuneración inferior.

Si además recordamos que las mujeres tenían a su cargo el cuidado de los hijos y la realización de las tareas domésticas, podemos suponer que el número de horas extras que podían realizar era inferior. Precisamente, apoyándose en la necesaria presencia de la mujer en el hogar, el Fuero del Trabajo prohibía que éstas trabajaran en turnos de noche. Como consecuencia, la diferencia entre

los ingresos recibidos en mano por trabajadores de ambos sexos era todavía mayor a la existente entre los salarios efectivos por jornada trabajada.

Utilizando la información recopilada por la Cámara de Comercio de Barcelona, podemos analizar las diferencias existentes entre la composición interna de los costes laborales antes y después de la guerra civil por sexos (cuadro 1). Tomando como referencia los datos correspondientes a la industria textil, podemos constatar como en tareas similares las trabajadoras recibían unos ingresos salariales inferiores en ambos periodos. Sin embargo, en la posguerra, nos encontramos con dos cambios importantes: por un lado, la diferencia salarial básica por sexos aumentó y, por otro lado, esta discriminación salarial -que parte de los salarios efectivos- se veía agravada todavía más al considerar las partidas complementarias.

Cuadro 1. Estructura interna de los costes laborales por sexo en la industria textil 1936 y 1945

1936	Hiladores	Hiladoras	Tejedores	Tejedoras
Salario día nominal	9,15	8,65	9,85	9,05
Seguro de accidentes	0,09	0,08	0,10	0,09
Seguro de vejez	0,10	0,10	0,10	0,10
Seguro de enfermedad	-	-	-	-
Vacaciones	0,12	0,11	0,12	0,12
Maternidad	-	0,01	-	0,01
Total	9,46	8,95	10,27	9,37
1945	Hiladores	Hiladoras	Tejedores	Tejedoras
Salario día nominal	11,50	9,50	11,15	9,65
Subsidio familiar	0,69	0,57	0,66	0,63
Subsidio de vejez	0,41	0,34	0,39	0,38
Seguro de accidentes	0,23	0,21	0,22	0,22
Seguro de enfermedad	0,38	0,38	0,38	0,38
Domingos remunerados	2,30	1,90	2,21	2,13
Fiestas no recuperables	0,64	0,57	0,62	0,60
Plus de vida cara obligatorio	2,30	1,90	2,21	1,48
Cargas familiares	1,61	1,33	1,55	2,13
Cuota Sindical	0,27	0,22	0,26	0,25
Vacaciones y Navidad	0,51	0,42	0,48	0,47
Gratificación Voluntaria	0,72	0,59	0,69	0,60
Plus de vida cara voluntario	3,00	3,00	3,00	3,00
Maternidad	-	0,02	-	0,02
Total	24,56	20,95	23,82	21,94

Fuente: elaboración propia a partir de la Documentación del Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona (véase nota a pie 18).

Desde otra perspectiva, la legislación franquista era también discriminatoria en el establecimiento de las categorías profesionales. Con frecuencia, dentro de una misma profesión, la clasificación profesional de las trabajadoras seguía una escala diferente a la de los hombres. En realidad, tal y como señalan Sarasúa y Gálvez (2003: 14), la discriminación por cualificación ha sido fruto de un conjunto de tradiciones, costumbres y, en general, de un modelo educacional aplicado tradicionalmente en el ámbito familiar desde donde se orientaba de manera 'natural' a la mujer hacia las tareas domésticas ('propias de su sexo') y donde la inversión en educación se concentraba fundamentalmente en los varones. Por lo tanto, como consecuencia de este esquema, la llegada al

mercado de trabajo de hombres y mujeres era muy desigual. Esta desigualdad de partida se veía reforzada por el marco legislativo y las medidas coercitivas aplicadas desde las instituciones franquistas.

Así, por ejemplo, en el caso particular de la sastrería no existían los puestos de oficial de 1ª, 2ª y 3ª para la mano de obra femenina (cuadro 2). Por un lado, dentro de este oficio, una trabajadora podía aspirar como máximo al puesto de ‘Oficiala extra’ por el que recibía un salario inferior al de un ‘Oficial de 3ª’. Por otro lado, la categoría de ‘Oficiala’ refleja unas remuneraciones idénticas a las del ‘Medio Oficial’, excepto en la cuantía correspondiente al seguro de maternidad.

Cuadro 2. Composición interna de los costes laborales por sexo y categorías profesionales

1946	Sastrería: personal masculino				Sastrería: personal femenino			
	Oficial de 1ª	Oficial de 2ª	Oficial de 3ª	Medio Oficial	Oficiala extra	Oficiala	Medio Oficiala	Aprendiza
Salario base	16,65	15,00	13,85	9,00	12,00	9,00	6,00	4,25
Pluses de carestía	6,66	6,00	5,54	3,60	4,80	3,60	2,40	1,70
Domingos remunerados	3,88	3,50	3,23	2,10	2,80	2,10	1,40	1,00
Fiestas recuperables	0,92	0,83	0,77	0,50	0,67	0,50	0,33	0,24
Vacaciones retribuidas	0,74	0,69	0,61	0,40	0,54	0,40	0,27	0,19
Cargas familiares	2,88	2,60	2,40	1,56	2,08	1,56	1,04	0,74
Subsidio familiar	1,44	1,30	1,20	0,78	1,04	0,78	0,52	0,37
Subsidio de vejez	0,87	0,78	0,72	0,47	0,63	0,47	0,31	0,22
Seguro de accidentes	0,29	0,26	0,24	0,16	0,21	0,16	0,10	0,07
Seguro de maternidad	-	-	-	-	0,15	0,15	0,15	0,15
Seguro de enfermedad	0,92	0,83	0,76	0,50	0,66	0,50	0,33	0,23
Cuota Sindical	0,43	0,39	0,36	0,23	0,31	0,23	0,16	0,11
Pagas extra y otros	0,83	0,75	0,66	0,45	0,60	0,45	0,30	0,21
Total	36,50	32,92	30,33	19,73	26,49	19,88	13,31	9,48

Fuente: elaboración propia a partir de la Documentación del Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona (véase nota a pie 18).

Por último, hemos de señalar que las características adversas del marco político y social de la posguerra y las dificultades con las que se encontraban las mujeres para acceder a la formación profesional les dejó como única salida para conseguir un trabajo remunerado el desempeño de oficios ‘propios’ de su género para los que habían recibido algún tipo de instrucción. Dentro de este apartado podemos destacar a las trabajadoras del servicio doméstico por horas⁵⁸ y a las costureras a destajo.⁵⁹ Las características de estas tareas permitían combinar el rol familiar de la mujer con la

⁵⁸ Véase un interesante debate sobre el trabajo doméstico desde una perspectiva histórica en Borderías, Carrasco y Alemany (comp.), pp. 22-45.

⁵⁹ En particular, el CSCCIN señala que es muy difícil estimar, por término medio, la jornada de trabajo y los ingresos recibidos en estos oficios pues ‘el trabajo a destajo depende del tiempo libre que dejen las tareas domésticas así como de la pericia de las trabajadoras’. Documentación del Archivo Histórico de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, CSCCIN (1946), *Las Reglamentaciones del Trabajo*, escrito dirigido por el CSCCIN al Ministro de Industria y Comercio.

obtención de unos ingresos necesarios para complementar el presupuesto familiar. Estos trabajos de carácter temporal a menudo se mantenían ocultos para no perder los complementos del salario familiar. Además, al estar desempeñados en un mercado laboral sumergido, solían estar peor remunerados y al margen del particular régimen de prestaciones sociales vigente en el franquismo.

En definitiva, en un contexto de salarios insuficientes, represión y falta de libertades como el de la posguerra no cabe ninguna duda que los niveles de explotación de los trabajadores tuvieron que ser muy altos. Sin embargo, en el caso de la mano de obra femenina la situación fue más sangrante, pues se enfrentaron no sólo al endurecimiento de las condiciones de vida sino también a la necesidad de salir a un mercado laboral hostil de incógnito dentro de un marco político que les negaba el acceso a la formación laboral e incluso el derecho a trabajar. Sin embargo, los ingresos obtenidos por las mujeres en condiciones de trabajo marginales resultaron básicos para la subsistencia de la familia.

Conclusión

Los datos recopilados por el CSCCIN nos permiten ofrecer nueva evidencia cuantitativa sobre la estructura interna y el nivel de los costes laborales después de la guerra civil. Sin embargo, al igual que la mayor parte de fuentes estadísticas en este periodo, no nos permiten estimar el salario familiar necesario para equilibrar el presupuesto doméstico. A pesar de ello, los resultados obtenidos a través de esta fuente revelan que el salario del ‘cabeza de familia’, aún en el caso de los trabajadores industriales más cualificados, resultaba insuficiente para cubrir las necesidades básicas. En este sentido nuestro estudio corrobora la idea señalada por Pérez-Fuentes (2003: 217) de que las estadísticas salariales en la posguerra proyectan más el ‘deber ser’ de los comportamientos sociales de acuerdo con las directrices del régimen que la realidad del mundo laboral. A pesar de esta distorsión de la realidad, los datos ofrecidos por el CSCCIN constatan implícitamente que el modelo de reproducción social patriarcal defendido por el franquismo no fue viable económicamente en el contexto de posguerra.

Fuentes estadísticas:

Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España (1935-36), Notas para el estudio de la situación económica nacional, en Publicaciones del Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España 14, Madrid.

Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio Industria y Navegación de España (1961, 1962 y 1965), Cifras de la economía española, Madrid.

Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio Industria y Navegación de España (1943-60), Comercio, Industria y Navegación de España.

Dirección General del Instituto Geográfico y Estadístico (1942-65), Anuario(s) estadístico(s) de España.

Organización Internacional del Trabajo (1941-65), Anuario(s) de Estadísticas del Trabajo, Gèneve, International Labour Office.

Bibliografía citada:

Alonso Olea, M. (1963), 'La evolución de los salarios' en VV.AA., El nuevo Estado español 1936-1963, tomo II, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, pp. 389-407.

Alvarez Aledo, C.; Ayala Cañón, L.; Iriando Mujika, I.; Martínez López, R.; Palacio Morena, J. I. y J. Ruiz-Huerta Carbonell (1996), La distribución funcional y personal de la renta en España. Un análisis de sus relaciones, Madrid, CES.

Ambrosius, G. y W. Hubbard (1992), Historia social y económica de Europa en el siglo XX, Madrid, Alianza.

Babiano Mora, J. (1995), Emigrantes, cronómetros y huelgas. Un estudio sobre el trabajo y los trabajadores durante el franquismo (Madrid, 1951-1977), Madrid, Siglo XXI.

-. (1998), Paternalismo industrial y disciplina fabril en España (1938-1958), Madrid, CES.

Barciela, C. (1981), 'El estraperlo de trigo en la posguerra', Moneda y Crédito, 151, pp. 17-37.

-. (1985), 'Intervencionismo y crecimiento económico en España, 1936-1971' en P. Martín Aceña y L. Prados de La Escosura (Ed.), La Nueva Historia Económica en España, Madrid, Tecnos.

-. (1994), 'Fraude fiscal y mercado negro durante el primer franquismo', Hacienda Pública Española, 2, pp. 367-382.

-. (1998), 'Franquismo y corrupción económica', Estudios de Historia Social, 30, pp. 83-96.

-. (2002), 'Guerra Civil y primer franquismo (1936-59)' en F. Comín; M. Hernández y E. Llopis (Ed.), Historia económica de España siglos X-XX, Barcelona, Crítica, pp. 331-368.

-. (2003), 'El lobby agrario en la España franquista' en G. Sánchez Recio y J. Tascón Fernández (Eds.), Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957, Barcelona, Crítica, pp. 111-20.

Bayón, G. (1963), 'Interpretación dinámica del Fuero del Trabajo', Revista del Trabajo, 2, pp. 31-69.

Benito del Pozo, C. (1993a), La clase obrera asturiana durante el franquismo; empleo, condiciones de trabajo y conflicto (1940-1975), Madrid, Siglo XXI.

-. (1993b), 'El salario obrero en los años 50 y las crisis del modelo retributivo autárquico', Cuadernos Republicanos, 16, pp. 45-60.

Borderías, C.; Carrasco, C. y C. Alemany (comp.) (1994), Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales, Barcelona, Crítica.

Camps Ruiz, L. M. (1985), 'Notas sobre el marco legal de la contratación colectiva 1936-1958', Revista del Trabajo, 77, pp. 67-75.

Cañas, L. (1976), 'Salarios; el franquismo perjudica a los trabajadores', Doblón, 88, pp. 19-25.

Carasa, P. (1997), 'La revolución nacional-asistencial durante el primer franquismo (1936-1940)', Historia Contemporánea, 16, pp. 89-140.

Carballo, R. (1981), 'Salarios' en R. Carballo; A. G. Temprano y J. A. Moral Martín, Crecimiento económico y crisis estructural, Madrid, Akal, pp. 233-75.

Castillo, S. (1990), 'Spain' en M. Van Der Linden y J. Rojahn (Ed.), The formation of labour movements 1870-1914. An international perspective, Leiden, International Inst. of Social History, pp. 207-40.

Catalán, J. (1989), 'Autarquía y desarrollo de la industria de fabrica durante la segunda guerra mundial. Un enfoque comparativo' en J. L. García Delgado (Eds.), El primer franquismo, España durante la segunda guerra mundial, Madrid, Siglo XXI, pp. 35-88.

-. (1990), 'Los años cuarenta en la periferia de Europa: la economía española en perspectiva comparada' en J. L. Casas Sánchez (Coord.), La posguerra española y la segunda guerra mundial, Córdoba, Diputación de Córdoba.

-. (1992), 'Reconstrucción, política económica y desarrollo industrial: tres economías del sur de Europa, 1944-1953' en L. Prados de la Escosura y V. Zamagni (Eds.), El desarrollo económico en la Europa del sur: España e Italia en perspectiva histórica, Madrid, Alianza, pp. 359-95.

-. (1993), 'Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada', Revista de Historia Industrial, 4, pp. 111-42.

-. (1994), 'Industrialización difusa y desarrollo económico; el retroceso de 1939-58' en J. Nadal et al. (Eds.), La cara oculta de la industrialización española: la modernización de los sectores no líderes (siglos XIX y XX), Madrid, Alianza, pp. 369-400.

-. (1995), La economía española y la segunda guerra mundial, Barcelona, Ariel.

-. (2003), 'La reconstrucción franquista y la experiencia de la Europa Occidental, 1934-1959' en C. Barciela (Ed.), Autarquía y mercado negro. El fracaso del primer franquismo, 1939-1959, Barcelona, Crítica, pp. 123-68.

Clavera, J. (1976), 'El estraperlo de los años cuarenta', Información Comercial Española, 487, pp. 91-97.

Clavera, J.; Esteban, J.; Monés, A. y J. Ros Hombravella (1973), Capitalismo español: de la autarquía a la Estabilización, Madrid, Edicusa.

Espina, A.; Fina, L. y F. Sáez (comp.) (1987), Estudios de economía del trabajo en España 2. Salarios y política de rentas, Madrid, Ministerio de Trabajo.

García Barbancho, A. (1960), 'Análisis de la alimentación española', Anales de Economía, XVIII, 66, pp. 73-120.

García España, E. y J. M. Serrano Sánchez (1981), Índices de precios al consumo, Madrid, INE.
Garrido, L y E. Gil (eds.) (1993), Estrategias familiares, Madrid, Alianza.

González Murillo, P. (1998), 'La política familiar del franquismo a través del Ministerio de Trabajo' en C. Arenas; A. F. Puntas y J. L. Martínez, Mercado y organización del trabajo en España (siglos XIX y XX), Sevilla, Atril, pp. 365-74.

González Portilla, M. y J. M^a Garmendia Urdangarín (1988), *La posguerra en el País Vasco. Política, Acumulación y Miseria*, Donostia, Kriselu.

-. (2003), 'Corrupción y mercado negro: Nuevas formas de acumulación capitalista' en G. Sánchez Recio y J. Tascón Fernández (Ed.), *Los empresarios de Franco. Política y economía en España, 1936-1957*, Barcelona, Crítica, pp. 237-60.

González, M. J. (1979), *La economía política del franquismo 1940-1970*, Madrid, Tecnos.

-. (1998), 'La economía del franquismo' en J. R. Díaz Gijón et al., *Historia de la España actual 1939-1946. Autoritarismo y democracia*, Madrid, Marcial Pons, pp. 159-92.

Gordon, M. (1990), *La política de seguridad social en los países industrializados*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Granell Ruiz, F. (1950), *Las gratificaciones extraordinarias y las vacaciones a través de las Reglamentaciones del Trabajo*, Barcelona, Pauta.

Hermida, C y E. García (1980), 'El retiro obrero obligatorio en España: génesis y desarrollo (1917-1931)', *Estudios de Historia Social*, 14, pp. 7-60.

Herrero Castro, J. L. (1987), 'Las condiciones de vida y consumo en la España de la posguerra: determinación del ingreso y poder de compra de una familia obrera tipo', *Estudios sobre consumo*, 10, pp. 11-32.

López Valencia, F. (1957), 'Los salarios durante los últimos veinte años', *Moneda y Crédito*, 60, pp. 49-60.

Maixé, J. C.; Vilar, M. y E. Lindoso (2003), *El ahorro de los gallegos. Orígenes e historia de Caixa Galicia (1876-2002)*, A Coruña, Fundación Caixa Galicia.

Malo de Molina, J. L. (1983), 'El mercado de trabajo y los salarios en España', *Investigaciones Económicas*, 1983, pp. 5-32.

Melas, R. (1954), 'La familia ante los Seguros Sociales', *Revista del Trabajo*, 1, 2.

Molinero, C. (1998), 'Mujer, franquismo, fascismo. La clausura forzada en un mundo pequeño', *Estudios de Historia Social*, 30, pp. 97-117.

Molinero, C. y P. Ysàs (1985), *Patria, justicia y pan. Nivells de vida i condicions de treball a Catalunya 1939-1951*, Barcelona, Edicions de la Magrana.

-. (1990), 'Los industriales catalanes durante el franquismo', *Revista de Historia Económica*, 8, 1, pp. 105-29.

-. (1998), *Productores disciplinados y minorías subversivas. Clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista*, Madrid, Siglo XXI.

Montero García, F. (1988), *Orígenes y antecedentes de la previsión social. Los seguros sociales en la España del siglo XX*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Nicolau, R. (1989), 'La población' en A. Carreras (Ed.), *Estadísticas históricas de España de los siglos XIX y XX*, Madrid, Fundación del Banco Exterior.

Nielfa, G. (2003), 'Trabajo, legislación y género en la España contemporánea: los orígenes de la legislación laboral' en Sarasúa y Gálvez (eds.), pp. 39-56.

Paris Eguilaz, H. (1943), *El movimiento de precios en España, su importancia para una política de intervención*, Madrid, CSIC.

Pereda Mateos, A. y A. Desdentado Bonete (1970), 'La política de salarios y los salarios de cotización y prestaciones a efectos de seguridad social', *Revista de Trabajo*, 31, pp. 27-46.

Pérez-Fuentes, P. (2003), 'Ganadores de pan y amas de casa: los límites del modelo de male breadwinner family, Vizcaya, 1900-1965' en Sarasúa y Gálvez (eds.), pp. 217-40.

Perpiñà Rodríguez, A. (1962), *La estructura de salarios en España. Estudio sobre el salario diferencial*. Madrid, CSIC, Instituto Balmes de Sociología de Madrid.

Plaza Prieto, J. (1953), 'Una visión general sobre algunos factores que han retardado el desenvolvimiento económico de España', *Revista de economía*, 25-26, pp. 550-88.

Preston, P. (1994), *Franco. Caudillo de España*, Barcelona, Grijalbo.

Richards, M. (1999), *Un tiempo de silencio. La guerra civil y la cultura de la represión en la España de Franco, 1936-1945*, Barcelona, Crítica.

Sánchez Molinero, J. M. (1992), 'Relaciones laborales y mercados de trabajo: la experiencia española', *Cuadernos de Economía*, 20, 59, pp. 385-412.

Sarasúa, C. y L. Gálvez (eds.) (2003), *¿Privilegios o eficiencia? Mujeres y hombres en los mercados de trabajo*, San Vicente de Raspeig, Publicaciones de la Universidad de Alicante.

Serrano, A. y J. L. Malo de Molina (1979), *Salarios y Mercado de Trabajo en España*, Madrid, H. Blume.

Silvestre Rodríguez, J. (2003), *Migraciones interiores y mercado de trabajo en España, 1877-1936*, Universidad de Zaragoza (Tesis doctoral inédita).

Soto Carmona, A. (1998), 'Estructura social. Relaciones laborales y huelgas' y 'Población y diferencias regionales. Mercado y relaciones de trabajo. Poder sindical. Estado de bienestar' en J. R. Díaz Gijón; D. Fernández; M. J. González; P. A. Martínez y A. Soto Carmona, *Historia de la España actual 1939-1946. Autoritarismo y democracia*, Madrid, Marcial Pons, Caps. 9 y 17 (respectivamente).

-. (2003), 'Rupturas y continuidades en las relaciones laborales del primer franquismo (1938-1958)' en C. Barciela (eds.), *Autarquía y mercado negro. El fracaso del primer franquismo, 1939-1959*, Barcelona, Crítica, pp. 217-46.

Vilar Rodríguez, M. (2004a), 'Mercado de trabajo y crecimiento económico en España (1908-1963): una nueva interpretación del primer franquismo.', Universidad de Barcelona (Tesis doctoral inédita).

-. (2004b), 'La ruptura postbélica a través del comportamiento de los salarios industriales: nueva evidencia cuantitativa (1908-1963)', *Revista de Historia Industrial*, 25, pp. 81-126.

-. (2004c), 'Skill Premium and Economic Growth in Spain (1914-1963)', XXIV Encontro da APHES, Lisboa.

Apéndice a.1. La fijación de zonas salariales según las reglamentaciones del trabajo después de la guerra civil

En las Reglamentaciones del Trabajo se reconocían diferentes «zonas» que variaban según las ramas económicas. Para cada una de esas zonas se establecían unas tarifas salariales legales de mayor -zona 1ª- a menor cuantía -zona 3ª / 5ª-. No obstante, la división en zonas fue cambiando a lo largo de los distintos decretos legislativos, así como también las tarifas salariales. Por este motivo, la comparación salarial desde el punto de vista regional se convierte en una tarea prácticamente inalcanzable. Sirva de ejemplo el seguimiento legislativo que realizó López Valencia (1957) para el caso de la industria siderometalúrgica, la primera en ser reglamentada y que, de alguna forma, marcó en ciertos momentos la pauta a aplicar en el resto de industrias. En este sentido, basta recordar la Orden de 20 de diciembre de 1940 que equiparó los salarios de los empleados y obreros de las industrias no reglamentadas a los fijados para la industria siderometalúrgica.

Zonas salariales fijadas en la industria siderometalúrgica a través de las modificaciones legislativas (obsérvese el detalle en la descripción de cada zona):

Reglamentación de 11 de noviembre de 1938

Zona 1ª- Vizcaya, Guipúzcoa, Asturias y Santander.

Zona 2ª- Sevilla, Zaragoza y Álava.

Zona 3ª- Málaga, Córdoba, Granada, Cádiz, Huelva, Badajoz y Navarra.

Zona 4ª- Valladolid, Palencia, Pontevedra, León y Logroño.

Zona 5ª- Resto de la España Nacional.

Reglamentación de 16 de julio de 1942

Zona 1ª- Asturias (Concejos de Aller, Avilés, Castrillón, Gijón, Langreo, Laviana, Llanera, Mieres, Morcín, Oviedo, Pola de Lena, San Martín del Rey Aurelio y Siero); Barcelona, Guipúzcoa, Madrid, Santander y Vizcaya.

Zona 2ª- Álava (Partido judicial de Amurrio, Vitoria, ciudad y factorías enclavadas a menos de 20 km. de la capital); Asturias (concejos no enumerados en la Zona 1ª), Sevilla, Valencia y Zaragoza.

Zona 3ª- Álava (resto de la provincia no incluido en la zona anterior), Alicante, Badajoz, Cádiz, Ceuta, Córdoba, Gerona, Granada, Huelva, Jaén, Lérida, Málaga, Melilla, Murcia, Navarra y Tarragona.

Zona 4ª- León, Logroño, Palencia, Pontevedra (excepto Marín) y Valladolid.

Zona 5ª- Albacete, Almería, Ávila, Burgos, Cáceres, Castellón de la Plana, Ciudad Real, Cuenca, Guadalajara, Huesca, La Coruña, Las Palmas de Gran Canaria, Lugo, Marín (Pontevedra), Orense, Palma de Mallorca, Salamanca, Santa Cruz de Tenerife, Segovia, Soria, Teruel, Toledo y Zamora.

Reglamentación de 28 de julio de 1945

Zona 1ª- Asturias, Barcelona, Guipúzcoa, Madrid, Santander, Sevilla, Valencia, Vizcaya y Zaragoza.

Zona 2ª- Álava (Partido judicial de Amurrio), Vitoria (ciudad y factorías enclavadas a menos de 20 km. de la capital), Cádiz y Tarragona.

Zona 3ª- Álava (resto de la provincia no incluido en la zona anterior), Alicante, Badajoz, Ceuta, Córdoba, Coruña, Granada, Huelva, Jaén, Lérica, Málaga, Melilla, Murcia, Navarra Pontevedra y Valladolid.

Zona 4ª- León, Logroño, Palencia.

Zona 5ª- El resto de España.

Reglamentación de 27 de julio de 1946

Zona 1ª- Asturias, Barcelona, Guipúzcoa, Madrid, Santander, Sevilla, Valencia, Vizcaya y Zaragoza.

Zona 2ª- Álava (Partido judicial de Amurrio, Vitoria, ciudad y factorías enclavadas a menos de 20 km. de la capital), Cádiz y Tarragona.

Zona 3ª- Álava (resto de la provincia no incluido en la zona anterior), Alicante, Badajoz, Ceuta, Córdoba, Coruña, Granada, Huelva, Jaén, Las Palmas, Lérica, Málaga, Melilla, Murcia, Navarra Pontevedra, Santa Cruz de Tenerife y Valladolid.

Zona 4ª- León, Logroño y Palencia.

Zona 5ª- El resto de España.

Reglamentación de 26 de octubre de 1956

Zona 1ª- Asturias, Barcelona, Cádiz (capital), San Fernando, Puerto Real, Guipúzcoa, Madrid, Santander, Sevilla, Valencia, Vizcaya y Zaragoza.

Zona 2ª- Álava (Partido judicial de Amurrio, Vitoria (ciudad y factorías enclavadas a menos de 20 km. de la capital), Tarragona, Salvatierra, Araya (Álava), Vigo, La Coruña (capital y provincia).

Zona 3ª- El resto de España.

En general, la periferia, especialmente las capitales de provincia más habitadas, y Madrid solían presentar las tarifas salariales más elevadas. Por este motivo se encontraban enmarcadas en la primera de las zonas reseñadas en cada una de las Reglamentaciones.

Apéndice a.2. Fuentes, metodología y composición interna del coste de la vida

La mayor parte de las publicaciones estadísticas para el periodo de la posguerra civil, como por ejemplo los Anuarios Estadísticos de España, utilizaron las cifras de precios elaboradas por organismos oficiales. En estos cálculos no queda muy claro si se tuvieron o no en cuenta los precios del mercado negro.

Así, el coste de la vida publicado por los AEE parte de los índices de las capitales de provincia confeccionados por los funcionarios de cada zona, tomando como referencia los gastos de una familia de clase media compuesta por 4 o 5 miembros. En la explicación metodológica del proceso de elaboración de este índice se afirma que ‘dada la existencia del estraperlo, se procuraba recoger en la medida de lo posible, no solo los precios de tasa sino también los reales o efectivos’.

Sin embargo, esta aclaración es un tanto ambigua y no permite afirmar, fehacientemente, la consideración de los precios del mercado negro.⁶⁰ De hecho, al observar la evolución de los gastos

⁶⁰ Concretamente, los datos de los AEE proceden de la Dirección General de Estadística y de la Sección de Estadística de la Comisaría General de Abastecimientos y Transportes. Para su elaboración se tuvieron en cuenta cuatro tipos de gastos y sus correspondientes ponderaciones: alimentación (60,1%), vestido y calzado (9,4%), vivienda -alquiler- (14,6%), gastos de casa y diversos (15,9%). El número de artículos considerados oscila entre los 95 de las Palmas de

alimenticios parece probable que en algunas de las capitales sí estuvieran recogidos esos precios, pero desconocemos en qué cuantía. Como consecuencia de la falta de precisión y de las opacidades informativas, el análisis de la evolución del coste de la vida a través de estas fuentes resulta muy insatisfactorio.

Este sesgo puede ser corregido utilizando el índice de coste de la vida calculado por el CSCCIN que sí tiene en cuenta los precios del mercado negro. Esta estimación incluye los índices parciales proporcionados por el CSCCIN para cuatro categorías de productos que conformaban la base principal de un presupuesto doméstico en el periodo objeto de estudio: alimentación, vestido, casa y diversos (transporte y espectáculos).

La evolución de los precios en cada categoría ha sido calculada tomando como base los tipos mínimos de consumo para una familia de clase media modesta, compuesta del matrimonio y dos hijos menores de catorce años.

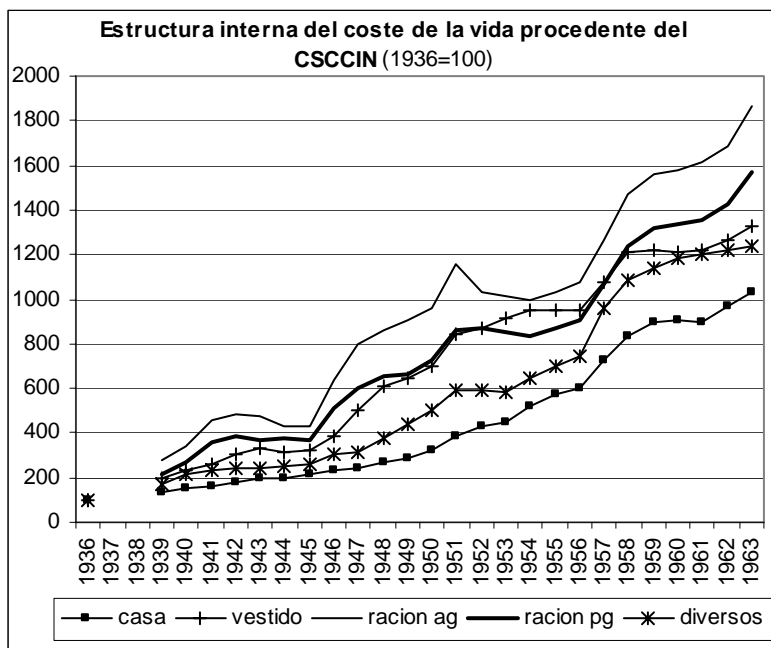
Además, en el apartado alimenticio, el CSCCIN ofrece dos estimaciones alternativas debido a que la ración alimenticia supuesta para la familia «tipo» en el año 1936 (hasta junio) ‘por sabidas circunstancias actuales’ no puede ser mantenida en 1943. Por tanto, la unidad de consumo que representaba 2.500 calorías al día («ración ag») en el primer año citado, sólo es de unas 2.000 calorías al día («ración pg») en el segundo. La utilización de esta segunda opción significaría que el coste de la vida de posguerra llevaría implícita una capacidad de consumo inferior a la existente en 1936 (hasta junio).

En el cálculo final del coste de la vida se ha aplicado una media de los cuatro apartados de gastos ponderada por la proporción de dispendio que cada una de esas categorías representa en el presupuesto total familiar (gráfico 1). Las ponderaciones correspondientes a cada partida proceden del presupuesto familiar facilitado por la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell en sus Memorias periódicas (1943-63).⁶¹ Por otro lado, las diferencias en nivel entre los índices de coste de la vida publicados por los AEE y el CSCCIN son notables, tal y como se puede observar en el gráfico 3. Sin embargo, hay que resaltar que las tendencias mostradas por ambas series en el largo plazo son similares.

Gran Canaria y los 139 de Lugo. Para un mayor detalle sobre su elaboración, véase García y Serrano (1981). Por su parte, Paris (1943: 137-8) realiza una enumeración exhaustiva de cada uno de los productos considerados dentro de las cuatro categorías de gasto para construir el índice final. Parece imposible que, en una época de carestía tan elevada, la cesta de la compra de una familia trabajadora pudiera contener una muestra de productos tan amplia entre los que se encuentran algunos de elevado precio como la carne. Este autor insiste, además, en que se han tenido en cuenta los precios pagados por los consumidores. En este sentido, se habrían computado los precios oficiales para las cantidades racionadas y los efectivos para las compradas en el mercado. Sin embargo, no precisa las ponderaciones aplicadas en cada momento.

⁶¹ Se han utilizado las ponderaciones procedentes de las Memorias de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Sabadell porque el CSCCIN no facilita la distribución de gastos familiares. Este organismo simplemente afirma que las ponderaciones aplicadas se obtienen de los presupuestos facilitados por las distintas cámaras regionales que eran las encargadas de recopilar la información de primera mano. No obstante, las características de la composición de la familia tipo y de las categorías de gastos utilizadas por la Cámara de Sabadell son idénticas a las mencionadas por el CSCCIN. Por tanto, se podría suponer que el sesgo cometido es pequeño.

Gráfico A.1



Fuente: elaboración propia a partir de CSCCIN (1935-36, 1943-60, 1961, 1962 y 1965). Véase texto.

Cuadro A.1. Detalle de la cargas sociales obligatorias y voluntarias a cargo de las empresas, 1945-56 (en % sobre salario base)

	1945	1946	1947		1949(*)	1950	1952	1953	1954
<u>Cargas sociales obligatorias generales (1)</u>				<u>Aportaciones sociales obligatorias generales (1)</u>					
Subsidio familiar	6,18	6,18	6,18	Seguros unificados (vejez-enfermedad-familiar)	15,92	15,92	15,92	15,92	16,92
Subsidio de vejez	3,71	3,71	3,71	Seguro de accidentes	s. p.	s. p.	s. p.	s. p.	s. p.
Seguro de accidentes	s. p.	s. p.	s. p.	Montepío	4,50	4,50	9,37	9,57	9,10
Seguro de enfermedad	3,10	3,10	3,33	Cuota sindical	1,92	1,92	1,92	1,92	1,92
Domingos remunerados	17,62	17,62	17,62	<hr/>					
Fiestas no recuperables (10 /año)	3,38	3,38	3,51	<u>Otras aportaciones sociales obligatorias (1)</u>					
	5 a 5	a							
Cargas familiares	15	15	5 a 16	Domingos remunerados	17,90	17,90	17,90	17,90	17,90
Vacaciones retribuidas (8 días)	2,71	2,71	3,66	Fiestas no recuperables	3,72	3,72	4,03	4,03	4,03
				Vacaciones retribuidas (8-15 días)	3,84	3,84	3,84	3,84	3,84
Cuota sindical	1,85	1,85	1,85			6 a 8	8 a		22 a
<hr/>				Cargas familiares	6 a 15	15	15	8 a 16	28
<u>Cargas sociales obligatorias especiales (2)</u>				Paga del 18 de julio	0,40	0,40	1,25	1,25	1,25
Seguro de maternidad	1,50	1,85	1,85	Gratificación de Navidad	0,40	0,40	1,25	1,25	1,25
Seguro contra silicosis	-	6,60	6,60	<hr/>					
Subsidio por lluvia	-	0,75	0,75	<u>Aportaciones sociales obligatorias especiales (2)</u>					
Pan	-	14,28	14,28	Bienes					
Participación de beneficios	-	6 a 8	6 a 9	Seguro contra silicosis	6,60	6,60	6,60	6,60	6,60
<hr/>				Subsidio por lluvia	0,75	0,75	0,85	0,75	0,75
<u>Cargas sociales voluntarias (3)</u>				Seguro contra el paro	2,13	2,13	2,16	2,16	2,16
						6 a 6	6 a		
Auxilio de vivienda	-	2,00	2,75	Participación beneficios	6 a 10	10	12	6 a 12	6 a 12
Montepío y caja de pensiones	-	6,50	7,20	Desgaste de herramientas	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70
Economatos y comedores	-	2,50	4,00	Trabajos penosos	-	-	-	-	-

Subsidio de defunción	-	0,50	1,10	Pan	16,16	16,16	15,95	11,50	11,50
Seguro de enfermedad (complem)	-	1,75	1,75						
Dote de matrimonio	-	0,25	0,25						
Antigüedad y bienios	-	8,75	8,75						
Cargas sociales voluntarias (3)									
Auxilio de vivienda					3,00	3,00	4,65	4,90	4,90
Montepío y caja de pensiones					7,32	7,32	7,83	8,22	8,22
Economatos y comedores					6,50	6,50	6,66	4,10	4,10
Subsidio de defunción					1,10	1,10	1,10	1,10	1,10
Seguro de enfermedad (complementario)					1,75	1,75	2,20	2,20	2,20
Dote de matrimonio					0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Antigüedad y bienios					8,75	8,75	9,00	9,00	9,00
Primas de asistencia					8 a 30	30	30	8 a 30	8 a 30
Gastos de Administración (4)					-	-	-	-	2,11

	1956	1959	1960	1961	1962	1963
Aportaciones sociales obligatorias generales (1)						
Seguros unificados (vejez, enfermedad, familiar)	14,71	15,71	16,46	16,46	16,46	12,77
Seguro de accidentes	s. p.	s. p.	s. p.	s. p.	s. p.	s. p.
Montepío	8,88	9,06	9,06	9,06	9,06	9,06
Cuota sindical	1,86	1,86	1,86	1,86	1,86	1,50
Otras aportaciones sociales obligatorias (1)						
Domingos remunerados	18,05	18,05	18,05	18,05	18,05	18,05
Fiestas no recuperables	3,47	3,40	3,55	3,55	3,55	3,55
Vacaciones. retribuidas (8 a 15 días)	3,70 4,90	a 3,5 a 5,43	3,5 5,43	a 3,5 a 5,43	3,5 a 5,43	3,5 a 5,43
Cargas familiares	25 a 30	25 a 33	25 a 33	25 a 33	25 a 33	25 a 33
Paga del 18 de julio	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04
Gratificación de Navidad	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04	2,04
Fiestas suprimidas	-	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82
Aportaciones sociales obligatorias especiales (2)						
Bienios	3,53	3,45	3,56	3,56	3,56	3,56
Seguro contra silicosis	6,00	5,16	5,16	5,16	5,16	5,16
Subsidio por lluvia	0,66	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
Seguro contra el paro	2,11	2,22	5,25	5,25	5,25	5,25
Participación beneficios	6 a 12	6,5 a 15	6,5 a 15	6,5 a 15	6,5 a 15	6,5 a 15
Desgaste de herramientas	1,95	1,75	1,75	1,75	1,75	1,75
Trabajos penosos	22 a 50	25 a 50	25 a 50	25 a 50	25 a 50	25 a 50
Pan y alimentos	13,10	13,33	13,33	13,33	13,33	13,33
Plus de distancias		3,73	3,73	3,73	3,73	3,73
Permisos y licencias		1,02	1,02	1,02	1,02	1,02
Cargas sociales voluntarias (3)						
Auxilio de vivienda	5,00	5,45	5,10	5,10	5,10	5,10
Montepío y caja de pensiones	8,09	8,96	8,20	8,20	8,20	8,20
Economatos y comedores	5,00	4,60				
Subsidio de defunción	0,86	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
Seguro de enfermedad (complementario)	2,01	2,76	3,33	3,33	3,33	3,33
Dote de matrimonio	0,15	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Antigüedad y bienes	5,00	5,00	4 a 7,5	4 a 7,5	4 a 7,5	4 a 7,5
Primas de asistencia	8 a 30	-	-	2,00	-	2,00
Formación profesional	0,66	0,74	0,95	0,95	0,95	0,95
Instit. de descanso y recreo	0,55	0,65	0,36	0,36	0,36	0,36
Gastos de Administración (4)	2,76	2,82	4,00	4,00	4,00	4,00

Fuente: elaboración propia a partir de la información facilitada por el CSCCIN (1943-60, 1961, 1962 y 1965).

El comienzo se sitúa en 1945 porque es a partir de ese año cuando empezó a existir un cierto orden en la legislación laboral, gracias a la aprobación de la normativa básica de reglamentaciones y cargas sociales. En los años intermedios que no aparecen en el cuadro no se produjeron modificaciones de importancia en la estructura de las cargas. Como ya comentamos, en las hojas

salariales no siempre se aplicaban los mismos porcentajes ni se clasificaban las partidas igual. Además, la compleja normativa laboral franquista introducía numerosos casos específicos y singularidades, según la actividad industrial considerada.

Notas:

s. p.: según profesión.

(1) Aplicables al salario de todos los productores en todas las profesiones.

(2) Aplicables al salario de algunos productores o en ciertas profesiones.

(3) Aplicadas voluntariamente por muchas empresas en diversas profesiones. Existen otros gastos anejos al salario, tales como pagas extraordinarias, gratificaciones de julio y Navidad, participación en beneficios, pluses por desgaste de herramientas y primas de asistencia.

(4) Este dato es una estimación aproximada, pues varía según las empresas entre un 1,25 y un 5% del salario efectivo

(*) En 1949 entró en vigor una nueva definición legal del salario base que elevó considerablemente algunas aportaciones sociales y modificó su estructura interna.

Cuadro A.2. Aproximación al salario diario recibido en mano por un trabajador industrial masculino (Ingresos por jornada ordinaria de trabajo)

Trabajadores calificados	1936	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Salario efectivo	11,8	16,9	16,7	16,5	21,1	22,2	23,8	23,6	27,3	27,9	27,9	28,3	30,4	30,6
Aportaciones sociales obligatorias*	-	4,4	4,4	4,4	5,2	5,5	5,8	5,8	5,9	5,9	9,1a	10,3b	16,3	16,3
Salario en mano (pts/jornad ordinaria)	11,8	21,4	21,1	20,9	26,3	27,7	29,6	29,3	33,2	33,8	37,0	38,6	46,7	46,9
Salario nominal en mano (1936=100)	100	181,4	179,2	177,0	222,7	235,3	251,1	248,8	282,0	286,9	313,7	327,6	396,3	397,5
Poder adquisitivo (CSCCIN) (1)	100	52,7	52,0	54,0	50,3	45,2	43,1	41,5	43,0	37,0	40,0	42,1	50,6	48,5
Poder adquisitivo (AEE) (2)	100	73,7	69,7	64,4	61,8	55,5	55,4	52,1	53,3	49,5	55,2	56,8	67,9	65,4
Trabajadores calificados	1956c	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963						
Salario efectivo	48,3	50,6	51,9	52,1	52,1	54,0	69,1	112,0						
Aportaciones sociales obligatorias*	32,0	32,9	33,1	33,2	33,4	33,4	35,3	36,4						
Salario en mano (pts/jornad ordinaria)	80,3	83,5	85,0	85,3	85,5	87,4	104,4	148,4						
Salario nominal en mano (1936=100)	681,1	708,5	720,7	723,8	725,3	741,2	885,1	1.258,4						
Poder adquisitivo (CSCCIN) (1)	80,0	69,4	61,6	58,9	58,0	58,4	67,1	89,0						
Poder adquisitivo (AEE) (2)	105,9	99,5	89,2	83,5	82,7	82,7	93,5	122,3						
Trabajadores sin calificar	1936	1943	1944	1945	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Salario efectivo	8,4	12,6	12,5	12,4	15,1	16,2	17,3	17,2	20,1	20,6	20,6	21,0	22,3	22,7
Aportaciones sociales obligatorias*	-	3,8	3,7	3,7	4,3	4,7	4,8	4,8	4,9	5,0	7,8a	7,3b	11,5	11,7
Salario en mano (pts/jornad ordinaria)	8,4	16,4	16,3	16,1	19,4	20,8	22,1	22,1	25,1	25,6	28,4	28,3	33,8	34,4
Salario nominal en mano (1936=100)	100	196,5	194,8	193,1	232,4	249,3	264,5	264,2	299,7	306,1	339,4	338,9	404,5	411,6

Poder adquisitivo (CSCCIN)															
(1)	100	57,1	56,5	58,9	52,5	47,9	45,4	44,1	45,7	39,4	43,2	43,5	51,6	50,2	
Poder adquisitivo (AEE) (2)	100	79,9	75,8	70,3	64,4	58,7	58,4	55,3	56,6	52,9	59,8	58,7	69,3	67,8	
Trabajadores sin calificar	1956c	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963							
Salario efectivo	38,6	40,3	40,8	41,6	41,6	43,3	52,4	90,2							
Aportaciones sociales obligatorias*	23,7	23,9	24,1	24,6	24,6	24,7	26,9	28,2							
Salario en mano (pts/jornada ordinaria)	62,3	64,3	64,9	66,2	66,2	68,0	79,3	118,4							
Salario nominal en mano (1936=100)	744,9	768,9	776,5	792,0	792,0	813,3	948,2	1.416,1							
Poder adquisitivo (CSCCIN)															
(1)	87,5	75,3	66,3	64,5	63,4	64,1	71,9	100,1							
Poder adquisitivo (AEE) (2)	115,8	107,9	96,1	91,4	90,3	90,8	100,2	137,6							

ATENCIÓN: el cálculo del salario en mano pretende ser únicamente una aproximación orientativa al salario cobrado en mano -y declarado- por un trabajador industrial, pero, en ningún caso, supone un cálculo exacto, por tanto, debe ser considerada con todas las cautelas.

Fuente: elaboración propia a partir de la información cuantitativa y cualitativa facilitada por el CSCCIN (1943-1960, 1961 y 1965). El salario efectivo procede del CSCCIN (pie de gráfico 2).

Notas:

* Véase cuadro A.1. Incluye todo tipo de gratificaciones obligatorias que suponen un ingreso inmediato para el trabajador.

a. Incluye paga extraordinaria de carácter oficial.

b. El CSCCIN señala que en 1953 sólo se incrementaron los salarios en muy pocas profesiones y no se concedieron pagas extras como en 1952. Sin embargo aumentaron los pluses de carestía de vida y las remuneraciones especiales. Véase CSCCIN (1954), Comercio Industria y Navegación de España, 80, p. 72.

c. Se refiere a los salarios de finales de 1956, una vez aplicados los incrementos salariales que tuvieron lugar a lo largo de ese año.

(1) Se refiere al salario en mano deflactado por el coste de la vida procedente del CSCCIN. La estimación de coste de la vida del CSCCIN incluye los índices parciales proporcionados por el CSCCIN de cuatro categorías de productos que conforman la base principal de un presupuesto doméstico en el periodo objeto de estudio: alimentación, vestido, casa y diversos (transporte y espectáculos). La evolución de los precios en cada categoría (incluyendo el mercado negro) ha sido calculada tomando como base los tipos mínimos de consumo para una familia de clase media modesta, compuesta del matrimonio y dos hijos menores de catorce años. Véase Apéndice A.2.

(2) Se refiere al salario en mano deflactado por el coste de la vida procedente de los AEE (años respectivos). Los AEE elaboraron esta serie partiendo de los índices de las capitales de provincia confeccionados por los funcionarios de cada zona, tomando como referencia los gastos de una familia de clase media de 4-5 miembros. Véase Apéndice A.2.