

El absentismo laboral pone en valor la recuperación

■ M. Tortajada

El absentismo laboral no sólo supone una disminución de la productividad, sino también un aumento de los costes para las empresas, tanto directos (salarios de los trabajadores ausentes, costes de sustitución y costes de las horas extras) como indirectos (productividad, costes de sustitución, fallos en la calidad del producto o servicio, disminución de beneficios o cuotas a la Seguridad Social y costes de administración). España es, junto a Suiza, uno de los países con más días de ausencia en el trabajo.

La recuperación económica y el incremento de la estabilidad del empleo han provocado que el absentismo laboral vuelva a repuntar en 2016. Concretamente, el año pasado el absentismo laboral costó 75.875 millones de euros a España.

El **absentismo laboral** es uno de los indicadores de recuperación económica más fiable. En este sentido, España creó 413.000 empleos en 2016, creciendo la economía española en un 3,2%. A su vez, el absentismo laboral ha **aumentado un 23,62%**, costando al país un total de 75.875 millones de euros, según refleja un estudio realizado por Asociación de Mutuas de Accidentes de Trabajo (AMAT).

Este análisis indica que el **coste directo** del absentismo laboral por prestaciones económicas a cargo de las mutuas y de las entidades



Durante la crisis los trabajadores apenas faltaban al trabajo. EUROPA PRESS

“La recuperación económica y el incremento de la estabilidad del empleo han provocado que el absentismo laboral vuelva a repuntar en 2016”

gestoras de la Seguridad Social **se incrementó 5.773,93 millones durante el año pasado**. Esta cifra representa un 12,42% más que en 2015. Por parte de las empresas, el coste aumentó hasta los 5.498,67 millones, un 42,55% más.

Los datos confirman que ‘crisis económica’ y ‘absentismo laboral’ son dos conceptos incompatibles.

Durante la crisis, los trabajadores apenas faltaban a su trabajo, ahora, con la recuperación, vuelve a dispararse el número de los que se ausentan de su puesto.

Los negocios vuelven a crecer y aumentan también, casi un 25%, las bajas laborales de quienes cobran un salario. Todo lo contrario le sucede a los autónomos, que parecen gozar de una magnífica salud porque cada vez se ausentan menos de su trabajo.

Gripes, accidentes domésticos y enfermedades comunes le costaron el pasado año a la economía española **75.000 millones de euros en horas no trabajadas**. Pero también puede tener consecuencias para el

trabajador si no justifica debidamente la ausencia. Las sanciones pueden ir desde una simple amonestación hasta la sanción de empleo y sueldo o, incluso, el despido disciplinario.

El día en que más ausencias hay en el trabajo **son los lunes**. Aunque las estadísticas también

“Los negocios vuelven a crecer y aumentan también, casi un 25%, las bajas laborales de quienes cobran un salario. Todo lo contrario le sucede a los autónomos, que parecen gozar de una magnífica salud”

dicen que más del 80% de los trabajadores no se ha cogido nunca una baja.

Esta evolución al alza del absentismo se da con más fuerza en el régimen general, aunque también ha crecido en el de autónomos, si bien este colectivo aún recauda más de lo que se gasta en contingencias comunes. Según sus datos, los 8.000 millones de euros de costes directos provienen de las prestaciones de la Seguridad Social que cobra el trabajador de baja por contingencias comunes y del complemento salarial que abona la empresa, en el caso de que así lo contemple su convenio colectivo.

Además hay un coste indirecto

(de hasta cuatro veces superior que el importe directo), que recoge el coste de la reposición del trabajador de baja y la formación de su sustituto, así como otros gastos asociados a la ineficiencia derivada de esta situación.

Los datos apuntan a que los sectores de actividad con mayor incidencia (número de casos) y absentismo (días de baja) son los de servicios auxiliares y de recogida de residuos y saneamiento, y los que menor tienen son los sectores de información y comunicaciones y las actividades profesionales y científicas. Además, Asepeyo ha realizado una encuesta entre directivos y responsables de recursos humanos de las empresas asociadas, de la que se desprende que el 70% de las compañías no tiene implantado un plan de gestión del absentismo y carece de un modelo de diagnóstico específico de las ausencias o asistencias. Pese a que las empresas reconocen que se trata de un problema importante, más de la mitad ni siquiera tiene definido qué es absentismo.

Según el mencionado informe de Adecco, más de 9 de cada 10 empresas españolas controlan las ausencias exigiendo la presentación de justificantes médicos o de otro tipo. Pero solo el 2% de ellas dispone de paquetes de horas anuales o sistemas de flexibilidad horaria que facilitan la conciliación de la vida laboral y personal.

Crónica mundana

‘Brexit’: el divorcio nunca sale gratis

■ Manuel Espín

Hace ahora un año los partidarios de la salida de la **UE** prometían un camino de rosas en el que el **Reino Unido (RU)** recuperaría totalmente su soberanía y se volvería a un tratado comercial donde se tendrían los mismos derechos arancelarios que con los 27 pero sin cesión alguna en temas como la inmigración o la autonomía de la **City**. Meses después el **“Brexit blando”** se esfuma. La **premier Theresa May** se encuentra atrapada en un confusa madeja de hilo: por una parte asume la salida de Europa, como ha hecho una buena parte del **Partido Conservador**, y minimiza el impacto de la escisión en el PIB; por la otra necesita en última instancia al mercado europeo para colocar los productos británicos. El momento es extremadamente delicado, con unas elecciones convocadas para el mes que viene en las que va a ganar sencillamente porque no tiene rival alguno. Tan sólo los liberal-demócratas pueden restarle votos. Problemático es el caso del **Partido Laborista**, tan desnortado como lo está el **PSF** de **Hollande-Valls** tras la quinta posición en las presidenciales galas, al que la ambigüedad en la campaña del **Brexit** en la que no se sabe si era o no partidario de abandonar Bruselas, le va a pasar factura. Su confuso discurso, a veces reivindicativo, otras de un arrollador conformismo, siempre en la estratosfera, sin un liderazgo creíble, le puede costar caro. Pese



May intenta **cuadrar el círculo de romper con la UE y mantener buenas relaciones**. EP

“Creciente enfrentamiento UE-RU sobre la negociación de la salida británica y aumento de la tensión sobre los términos de la separación”

“May ganará las elecciones del 8 de junio pero la “ruptura amistosa” parece cada vez más imposible”

al triunfalismo con el que se ha vendido el proceso de ruptura con Europa, las cosas no van a ser tan fáciles. Argumento que ya tenían previsto los partidarios británicos de continuar en la UE, que ahora piden otro referéndum para enmendar el error, pero que no es

fácil que consigan.

El plan B de May era dejar la UE al mínimo costo posible, y en paralelo negociar un acuerdo comercial con la zona que mantuviera los mismos beneficios arancelarios que en la actualidad tienen los socios. Es decir: mercado común, pero sin ninguna otra obligación emanada de Bruselas o **Estrasburgo**. Pero ni Bruselas, ni **Alemania**, ni otros socios están por la labor. Un **Brexit** a precio de saldo es un aliciente para quienes aspiran a dejar la zona bajo un sistema parecido de mercado común sin otras obligaciones, como el que defienden **Le Pen (FN)** en **Francia** o **Beppo Grilo (M5S)** en **Italia**. De haberse consentido un divorcio de saldo la lista de aspirantes a dejar la zona sería nutrida, con **Hungría, Polonia** y algún otro país del Este

partidarios de la unión comercial pero no de la política, ni de asumir obligaciones en materia de derechos y de libertades. Ni **Merkel** ni Bruselas quieren dar facilidades para irse sin pagar un precio. La UE reclama a May una previsión de pagos para los próximos meses en los que RU debe abonar un largo rosario de cuentas pendientes. La primera ministra piensa que su país “no debe ningún dinero a Europa”, y aquí está uno de los temas que generarán conflicto después de las legislativas británicas. Por el contrario, RU acelera la presión para firmar el acuerdo comercial con la UE que reemplace al que tenía como miembro de pleno derecho. Un pacto que **Alemania** no va a aceptar, lo mismo que Bruselas. Lo previsible es que May, si este asunto se bloquee, y el pacto se demora, con gran perjuicio para las exportaciones británicas, intente en último extremo cumplir una “amenaza” que ya ha esgrimido más de una vez: la creación de un paraíso fiscal en RU tratando de atraer a empresas exteriores con el acicate de una baja tributación. A su vez, May intentaría negociar tratados bilaterales con algunos Estados de la UE con grandes intereses en el mercado británico. La jugada de Bruselas es la imposición de su calendario de negociación: la UE no va a firmar nada con RU hasta que no pague lo que, supuestamente, debe, y para esto van a pasar más años que meses. Se trata de mostrar que el **Brexit** ha sido un salto al vacío sin saber si había red. Europa quiere obligar a

RU a que asegure la continuidad de los residentes europeos mientras que a la vez da facilidades a los británicos que viven en el continente. Asunto de gran relevancia para **España, Francia** o **Italia**.

En su ambigüedad permanente, **Rajoy** no se ha mostrado partidario del divorcio barato ni por el **“Brexit duro”**. Interesa a España el mercado británico porque es buen comprador de productos españoles, como los hortofrutícolas, y por la presencia de residentes británicos en muchas zonas de España donde poseen viviendas, además de por las cifras del turismo de esa procedencia; primer contingente de visitantes por número. Pero a la vez RU es el Estado donde las empresas españolas más invierten, y en sectores industriales y bancarios, donde tiene enormes intereses. Y al fondo, siempre presente el tema de **Gibraltar**, que no volverá a tener las facilidades comerciales de cuando pertenecía a la UE, y que ahora además se verá condicionado por las decisiones de Bruselas, que ya no serán salomónicas, puesto que no está en Europa y España gana capacidad de veto europeo sobre los temas que le afecten. Como siempre, los riesgos pueden venir por la competencia desleal y la conversión, no sólo de la colonia –que ya lo es–, sino de la metrópoli en “paraíso fiscal”, como amenaza May si no logra un rápido acuerdo comercial. Todos van a perder con el **Brexit**, un proceso determinado por aspectos identitarios-nacionalistas-utópicos donde no se midieron las consecuencias en términos sociales y económicos.