

# SALARIOS Y COSTES LABORALES UNITARIOS EN LA ECONOMÍA ESPAÑOLA: LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA EN LA ETAPA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO

JAVIER BILBAO UBILLOS

Departamento de Economía Aplicada I (UPV/EHU).

CARLOS OCHANDO CLARAMUNT

Departamento de Economía Aplicada (Universidad de Valencia).

---

## ABSTRACT

Entre 1995 y 2007 la economía española experimentó un periodo expansivo, con tasas de crecimiento económico por encima del promedio de los países europeos de la zona euro. No obstante, y debido a la fuerte creación de empleo, la productividad real por ocupado mostró un relativo estancamiento en todo el periodo. A partir del trabajo realizado, comprobamos que, a pesar del moderado crecimiento de la productividad, en la economía española se registró un descenso casi constante de los Costes Laborales Unitarios reales y de los salarios también expresados en términos reales (no así en términos nominales). El resultado en términos de distribución funcional de la renta parece claro: a pesar de que durante el periodo estudiado hubo fases en las que se incrementó significativamente la tasa de asalarización de la economía española, la contención de los CLU reales impidió que las rentas salariales ganasen peso en el conjunto de la renta española.

*Palabras clave:* salarios, productividad, costes laborales unitarios, mercado de trabajo.

■ 1995-2007 epealdian espainiar ekonomiak hedatze aroa bizi zuen, euro guneko beste europar Estatuetakoko batzuek hazkunde ekonomikoaren tasen gainetik. Hala ere, eta sortutako enplegua handia izan zelako, langile bakoitzaren benetako produktibitateak geldialdi erlatiboa jasan zuen aldi horretan. Egindako lanetik abiatuz, produktibitatearen hazkunde moderatua egon arren, egiaztatzen da espainiar ekonomian modu konstantean jaitsi zirela Lan Kostu Bateratu errealak bai eta termino errealetan adierazitako soldatak ere (ez termino nominaletan adierazita-koak). Errentaren banaketa funtzionalaren ikuspegitik emaitza argia da: aztertutako aldiaren zenbait fasetan espainiar ekonomian asalarizazio-tasa modu esanguratsuan igo bazen ere, LKB errealei eutsi izanak soldaten errentek espainiar errenta osoan pisua irabaztea galarazi zuen.

*Hitz gakoak: Soldatak, Produktibitatea, Lan Kostu Bateratuak, lan merkatua.*

■ Between 1995 and 2007 the Spanish economy underwent a period of economic growth, with rates of economic growth above the average of the euro zone countries. However, and due to the strong creation of employment, real productivity per worker showed a relative stagnation throughout this period. In this study, we confirm that, despite the moderate growth of productivity, Spanish economy showed an almost constant drop on real Unit Labour Costs and on wages, also seen in real terms (and not in nominal terms). The result of it in terms of functional distribution of income is clear: despite the significant increase of wages in the Spanish economy, during some phases of the period we studied, the restraint of the real ULCs prevented the wage incomes from gaining weight in the Spanish income as a whole.

*Key words: Wages, Productivity, Unit Labour Costs, Labour Market.*

---

CÓDIGOS JEL: J3, J30, J51, D33

## 1. Introducción

El objetivo principal de este artículo es estudiar la dinámica seguida por los Costes Laborales Unitarios (CLUs) y los salarios en la economía española en la etapa de crecimiento económico<sup>1</sup>, y sus consecuencias sobre la distribución funcional de la Renta. El estudio de la evolución de los CLUs en una economía constituye un ejercicio de indudable interés. Por un lado, porque esta magnitud condiciona muy directamente la competitividad vía precios de un país, sin perjuicio de que la capacidad para competir dependa de otras variables de costes o de la habilidad empresarial para diferenciar sus productos y desvincular su volumen de ventas de los precios relativos (Aláez et al., 2003, p. 90). Por otro, porque este ratio resulta clave desde el punto de vista de la dinámica de distribución funcional de la renta en el interior de un país.

El artículo se estructura como sigue. En el segundo apartado se describe la evolución de los CLUs en los últimos quince años. En el siguiente apartado se estudian los salarios en España. El cuarto apartado aborda la evolución de la distribución funcional de la renta. Finalmente, se sintetizan algunas conclusiones fundamentales.

## 2. Costes laborales unitarios en España

Los CLUs expresan la relación entre el coste del factor trabajo y su productividad, y sus variaciones muestran un incremento de la importancia del factor trabajo dentro del valor añadido total (cuando son positivas), o una disminución (si son negativas). De hecho, la proporción que representan las rentas salariales en el conjunto de la producción de un país ( $RA / PIB$ ) puede calcularse

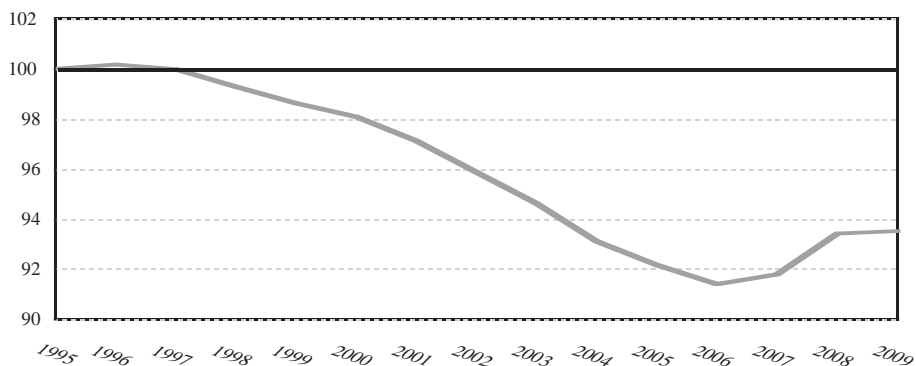
---

<sup>1</sup> Los CLUs son definidos por la OCDE como el coste medio del factor trabajo por unidad de producto, y se calculan como el ratio entre los costes laborales totales y el Producto Interior Bruto (PIB), o de modo equivalente, como el ratio entre el coste laboral medio por hora y la productividad del trabajo por hora (OCDE, 2010).

como el producto de los CLUs por la tasa de asalarización, que estima el peso de los trabajadores por cuenta ajena en el empleo total.

Durante el periodo de estudio, y más concretamente en el intervalo que va de 1996 a 2006, en la economía española se ha registrado un descenso casi constante de los costes laborales unitarios expresados en términos reales, como se aprecia en el gráfico 1. La disminución acumulada ronda el 6,2% en ese periodo. Precisamente son los extremos del intervalo (1995-1996 y 2006-2009) los únicos momentos en los que este indicador ha sufrido un leve incremento, facilitado por la moderación de la inflación y también por la muy limitada capacidad empresarial para ajustar el coste laboral a las oscilaciones cíclicas de la producción.

Gráfico 1  
Coste laboral real unitario. 1995-2009  
(1995 = 100)



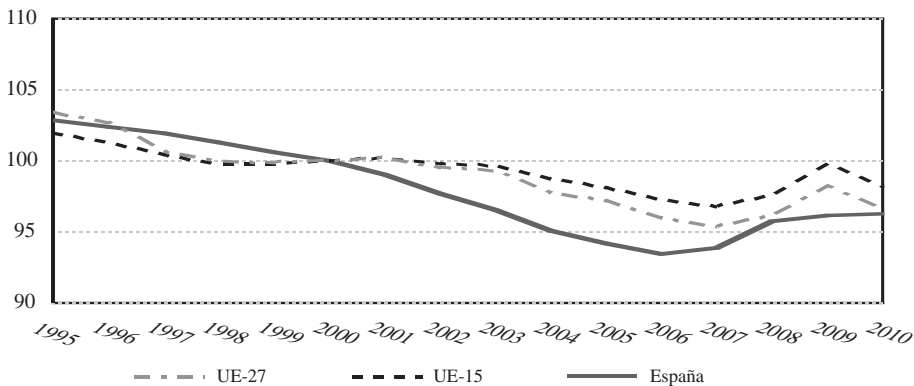
Fuente: Contabilidad Nacional de España y Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

Por otro lado, la productividad real por ocupado ha mostrado un relativo estancamiento en el periodo 1995-2009. Según los datos obtenidos de la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Trimestral de España, la productividad real del conjunto de la economía española se habría incrementado en un 5,45% a lo largo del periodo (de unos 36.700 euros de promedio por ocupado a cerca de 38.700 euros), lo que representa una tasa de crecimiento interanual media del 0,4%. Sin duda este dato resulta preocupante, y más considerando que el aumento de la productividad durante este periodo se ha concentrado esencialmente en el lapso que va de 2007 a 2009, a expensas, en gran parte, del

aligeramiento de plantillas de las empresas que se enfrentan a la contracción de la demanda interna y mundial. De hecho, en el periodo inmediatamente anterior (2002-2006) la productividad real por ocupado se redujo, coincidiendo con una expansión sin precedentes de los niveles de ocupación de la economía española<sup>2</sup>.

En el gráfico 2 se representan las trayectorias que siguen los CLUs reales en España y la Unión Europea desde 1995 a 2010, según la base de datos AMECO. Dichas trayectorias son muy semejantes y marcan un descenso suave de esta magnitud hasta 2006, si bien en el caso español la caída es algo mayor (de 103,5% a 94%, casi 10 puntos) frente al dato de UE-27, que refleja una caída acumulada de 8 puntos. A partir de ese año, se experimenta una común tendencia moderadamente alcista de los CLUs reales que, en el caso europeo, parece invertirse en 2009.

Gráfico 2  
Costes laborales unitarios reales<sup>1</sup>, 1995-2010  
(2000 = 100)



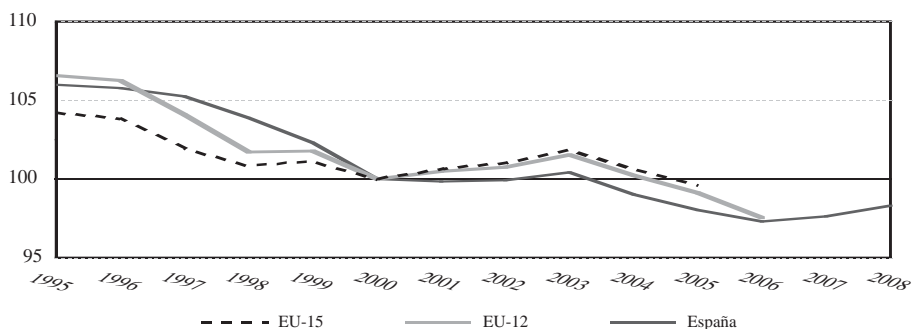
<sup>1</sup> Salarios reales por empleado sobre la productividad por ocupado.

Fuente: AMECO.

Si circunscribimos el estudio de la evolución de los CLUs reales a las manufacturas, tanto en España como en la Unión Europea, y para el periodo 1995-2008 (gráfico 3), vemos que las trayectorias casi monótonamente descendentes

<sup>2</sup> No obstante, a pesar del bajo crecimiento de la productividad, la renta per cápita española convergió con el promedio europeo. La respuesta hay que buscarla en el aumento del empleo, la población y la intensidad del factor trabajo. Véase Fuentes (2011, p. 32).

Gráfico 3  
**Costes laborales unitarios reales de las manufacturas, 1995-2008**  
 (2000 = 100)



Fuente: AMECO.

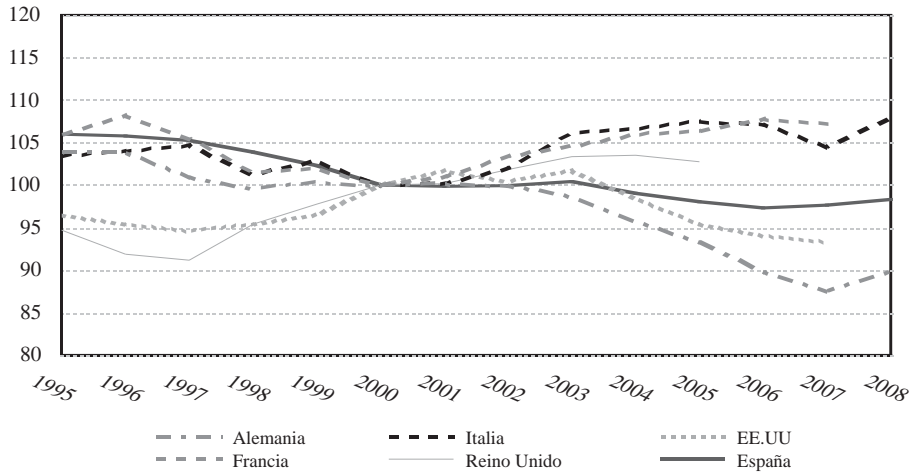
(salvo de 2000 a 2003) son similares, y en el caso español el descenso acumulado sigue siendo algo más intenso (de 106% a 98%, 8 puntos), como consecuencia del diferencial positivo de inflación. Pero efectivamente se aprecia un comportamiento matizadamente distinto de los CLUs reales en la industria manufacturera respecto al que experimentan para el conjunto de las economías española y europea.

En el gráfico 4, y basándonos en la misma fuente de datos AMECO, se individualizan las trayectorias de las cinco mayores economías de la UE y de los Estados Unidos, en cuanto al comportamiento de los CLUs reales de las manufacturas, para el mismo intervalo 1995-2008. En este caso, llama la atención la menor variabilidad del dato español en comparación con las evoluciones de los demás países<sup>3</sup>. Además se diferencian pautas muy diversas de evolución:

- las economías italiana y francesa comparten un leve incremento inicial (1995-1996) de los CLUs reales manufactureros, para emprender después un suave descenso hasta el 2000, y, finalmente, mostrar un comportamiento alcista hasta 2008 (con una subida de 8 puntos respecto a 2000);
- la economía norteamericana sigue unas pautas diametralmente opuestas, con un incremento de los CLUs reales de 1995 a 2003, para ir disminuyendo desde entonces;

<sup>3</sup> Para un análisis comparativo de los CLU en la eurozona, véase el interesante trabajo de Felipe y Kumar (2011).

Gráfico 4  
**Costes laborales unitarios reales de las manufacturas, 1995-2008**  
 (2000 = 100)



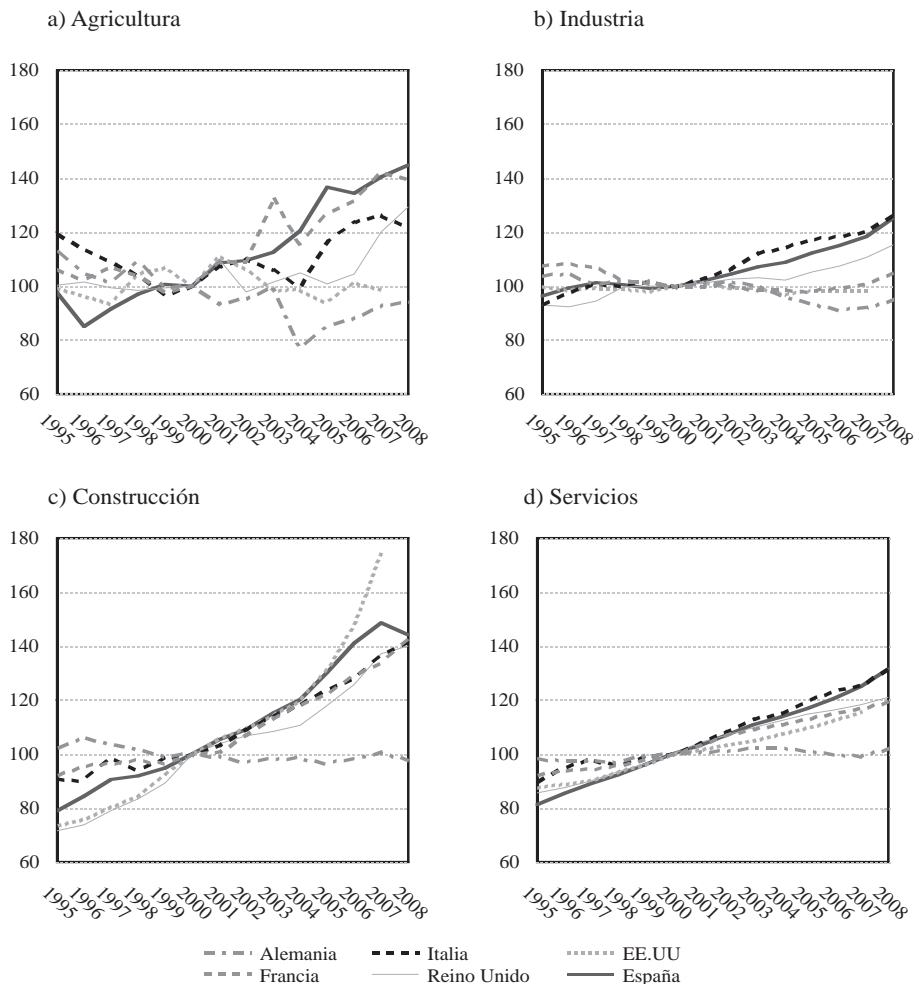
Fuente: AMECO.

- c) la economía alemana muestra una continuada caída de los CLUs reales manufactureros hasta 2007, cuando se registra un cambio de tendencia;
- d) por último, en la economía británica se experimenta un crecimiento relativamente notable de estos CLUs desde 1997, tras un breve periodo inicial de disminución.

El gráfico 5 nos muestra el comportamiento diferencial de los CLUs nominales en este mismo periodo y para esas seis economías, distinguiendo lo acontecido para los principales sectores de actividad. Destaca el mal resultado relativo que las economías española e italiana (y, en menor medida, la británica) logran en general, y específicamente en la industria y los servicios, donde el incremento de los salarios nominales por encima de las ganancias de productividad es más evidente. En el sector primario y en la construcción, otros países como Francia y Reino Unido acompañan a España e Italia en la dinámica alcista experimentada por los CLUs nominales.

Por su parte, y reflejando la incipiente burbuja inmobiliaria que se estaba generando, los Estados Unidos, que mantienen controlados los CLUs en el resto de sectores económicos, lideran las alzas en la construcción, con una expansión cercana a los 100 puntos acumulada en sólo trece ejercicios. España y Reino Unido, que han vivido también episodios de burbuja inmobiliaria, ocu-

Gráfico 5  
**Costes salariales unitarios nominales por rama, 1995-2008**  
 (2000 = 100<sup>1</sup>)



<sup>1</sup> Moneda nacional.

Fuente: AMECO.

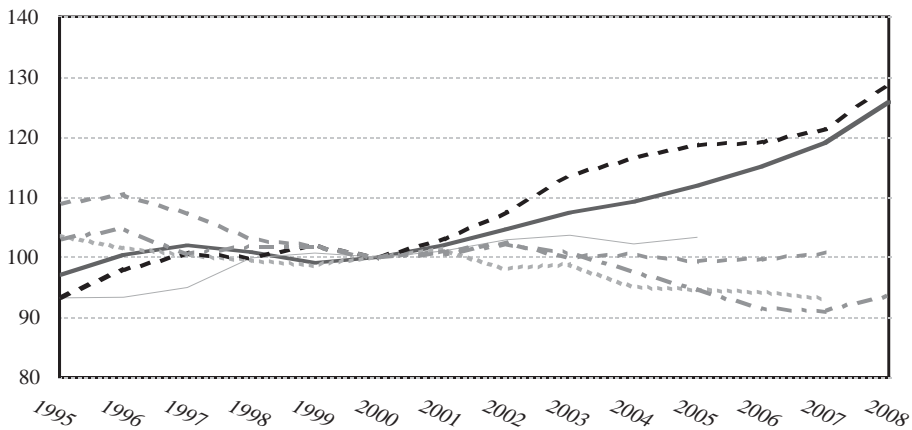
pan los siguientes lugares en el escalafón alcista del sector. Asimismo, llama la atención la general contención de los CLUs nominales lograda en la economía alemana, donde los incrementos salariales se han ajustado inexorablemente a las mejoras en la productividad, siendo esta norma aun más rígida en los sec-



tores con mayor apertura a la competencia exterior (bienes agrícolas e industriales).

Si nos centramos en la dinámica seguida por los CLUS nominales manufactureros en este mismo periodo y para esas seis economías (gráfico 6), confirmamos que Italia y España han mostrado el comportamiento más alcista, con incrementos superiores a los 30 puntos, que contrastan con la moderación registrada en los demás países. Solamente el Reino Unido muestra un incremento neto de los CLUs en el periodo, aunque de una magnitud muy inferior que ronda los 10 puntos, mientras que el resto de países, y sobre todo Alemania y Estados Unidos, logran reducir los costes laborales unitarios en términos nominales. Este diferencial de costes laborales unitarios tan acusado que comparten Italia y España en la industria manufacturera ha lastrado la competitividad relativa de estas dos economías que, consecuentemente, han padecido unos déficit comerciales importantes en dicho periodo.

Gráfico 6  
Costes laborales unitarios nominales de las manufacturas, 1995-2008  
(2000 = 100<sup>1</sup>)



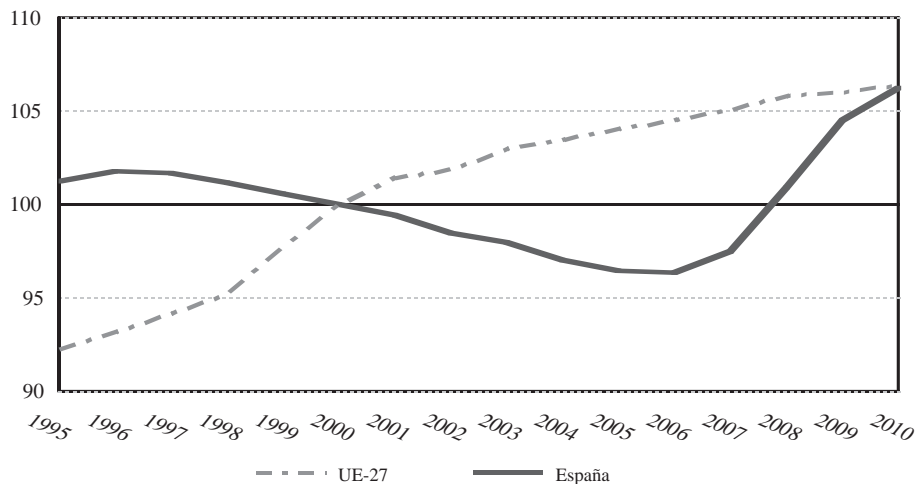
<sup>1</sup> Moneda nacional.

Fuente: AMECO.

### 3. La evolución salarial en España

El ciclo expansivo de la economía española (1995-2007) fue acompañado de una moderación salarial, creciendo los salarios reales por debajo del crecimiento del empleo<sup>4</sup>. El gráfico 7 representa, para el periodo 1995-2010, la evolución del salario real por empleado en España y la UE-27. De este gráfico se deduce que el comportamiento salarial ha sido muy distinto en ambos espacios económicos. Mientras que en los países de la UE-27 los salarios han crecido en todo el periodo 1995-2010, aunque con distinta intensidad según los años, en España los salarios reales cayeron hasta 2006, creciendo a partir de ese año. Como muestra el gráfico 7, desde 1996 hasta 2006 hay una monótona aunque débil reducción del salario real, pero se percibe un claro punto de inflexión este último año, cuando se inicia una senda de incremento del salario real que acumula casi 10 puntos en sólo cuatro años. La destrucción de una buena porción de ese empleo en el intervalo 2007-2010 habría favorecido naturalmente el incremento de la retribución media por empleado. En la UE-27, por el contrario, en todo el periodo se observa una leve y continuada subida del salario real, que ha crecido 14 puntos de promedio en el conjunto del área en el transcurso de esos quince años.

Gráfico 7  
Salarios reales por empleado, 1995-2010  
(2000 = 100)

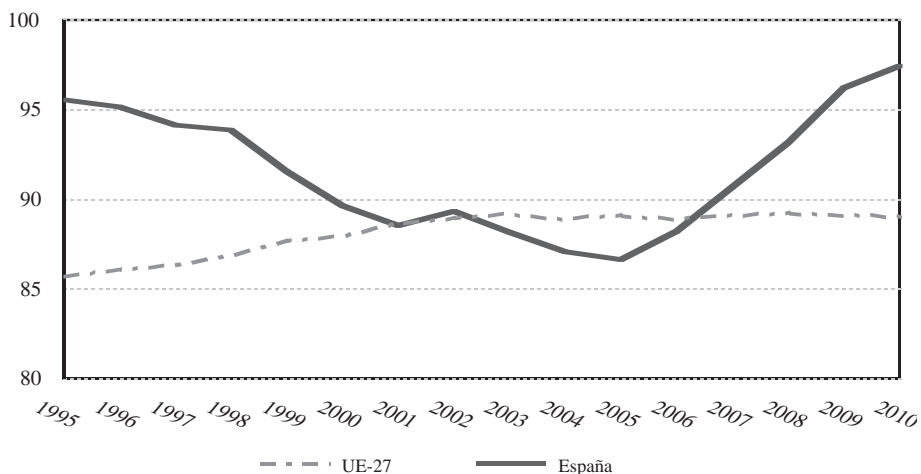


Fuente: AMECO.

<sup>4</sup> Véase CCOO (2007). Para un análisis del periodo más reciente (2005-2010), puede consultarse el exhaustivo trabajo de Cruces, J. (2010).

Las diferentes trayectorias se explican, en parte, por el diferencial positivo de inflación que ha caracterizado históricamente a la economía española respecto a los demás estados miembros de la UE, y que sólo ha comenzado a atenuarse en los últimos años. Pero también se debe al mayor automatismo de la negociación colectiva en España (que utiliza más frecuentemente como referencia los datos pasados de inflación), a la firma de más convenios colectivos plurianuales y al mayor ritmo de crecimiento del PIB en España en relación a la UE, en el intervalo 2005-2009, que permitía asumir mayores incrementos salariales.

Gráfico 8  
Salarios nominales por empleado, 1995-2010. UE15  
(PPA) =100



Fuente: AMECO.

Estos factores subyacen en la representación del gráfico 8, que muestra la evolución del salario nominal por empleado en España y la UE-27, expresándolos como porcentaje de la media de la UE-15 y en PPA (para eliminar la distorsión que se derivaría de los diferentes niveles de carestía de la vida existentes en los países europeos). En el caso español se observan, de nuevo, las dos etapas diversas desde este punto de vista, aunque el salario nominal medio haya sido siempre inferior a la media comunitaria:

- a) de 1995 a 2005 el salario nominal medio disminuye en relación con la media de la UE-15, pasando de suponer el 95,2% de la misma al 87%;

- b) entre 2005 y 2010 se experimenta un proceso sostenido de crecimiento relativo del salario nominal por empleado en España, que alcanzara el 97,5% de la media de UE-15 en el último año del intervalo; es decir, en este intervalo el salario medio español se incrementa a mayor ritmo que el del conjunto de los socios de UE-15.

Si nos fijamos en la evolución de la media de salario nominal para el total de la Unión Europea (UE-27), se aprecia una mayor moderación salarial que en el caso de España, aunque también se identifican dos momentos distintos: de 1995 a 2002 se experimentaba un proceso de suave convergencia hacia los niveles medios salariales de UE-27, para, desde ese año, estabilizarse entre el 89% y el 90% de la media de este último conjunto de Estados. Los ya comentados masivos procesos de creación y destrucción de empleo de baja calidad experimentados recientemente por la economía española subyacen en esas trayectorias convergente y divergente.

¿Qué explica esta evolución salarial en España? Podemos encontrar varios tipos de argumentaciones a este comportamiento moderado de los salarios. Enumeremos cinco tipos de explicaciones:

1. Entre 2000 y 2007, las ocupaciones con salarios más bajos y de limitado valor añadido son las que ganaron más peso en la estructura del empleo, lo cual explicaría la caída de los salarios medios de la economía<sup>5</sup>.
2. La negociación colectiva ha mantenido la moderación salarial como uno de sus objetivos básicos (Pérez Infante, 2008, 2010 a, 2010 b, 2011; Navarro, 2007).
3. El fuerte incremento de la inmigración (aumento de las tasas de actividad de los trabajadores extranjeros y, también, de los nativos) provocó un aumento de la oferta de trabajo que contribuyó a moderar los salarios.
4. El proceso de financiarización de las economías de la UE-15 ha conllevado un cambio sustancial en las estrategias de las grandes empresas no financieras, lo que, a su vez, ha contribuido a un deterioro del crecimiento salarial (Álvarez y Luengo, 2011; Álvarez, 2009 a).
5. Se ha producido una creciente desconexión entre el incremento de los salarios reales y la pauta de crecimiento de la productividad<sup>6</sup>.

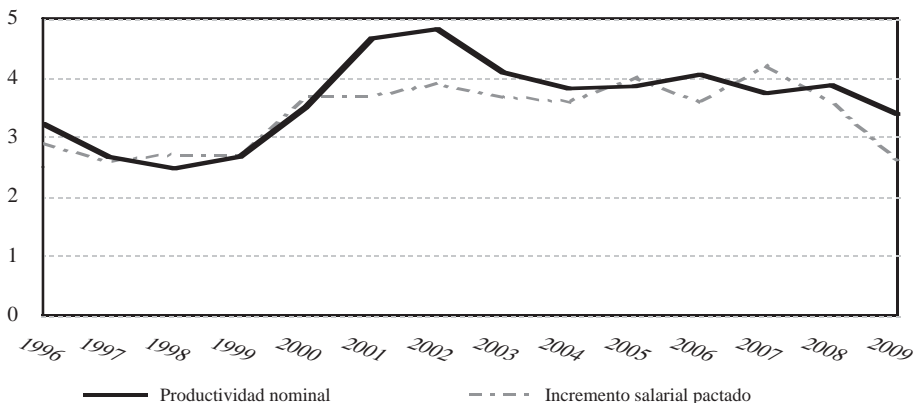
Abundando en este último argumento, en el gráfico 9 podemos observar cómo, con la excepción de los ejercicios 1997-2000, 2004-2005 y 2006-2007,

---

<sup>5</sup> Véanse, entre otros, los trabajos de Muñoz de Bustillo (2007), Muñoz de Bustillo y Antón (2007), Recio (2001), Simón, Fernández y Meixide (2004) y Blázquez (2008).

<sup>6</sup> La brecha entre la productividad y las retribuciones percibidas por los trabajadores se comprueba en la mayoría de los países de la U. E. Véase Álvarez y Luengo (2012).

Gráfico 9  
Incremento salarial pactado y tasa de crecimiento de la productividad nominal, 1996-2009



Fuente: Contabilidad Nacional de España y Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE y Ministerio de Trabajo e Inmigración.

en el conjunto del intervalo 1996-2009 los incrementos en la productividad nominal (con una tasa media anual próxima al 3,5%) han excedido los incrementos salariales pactados, que rondan en promedio el 3,3%. Por otro lado, la persistencia de cierta tasa de inflación, con valores comprendidos mayoritariamente en la banda del 2,5% al 4% en ese intervalo, termina de explicar el comportamiento moderado de los CLUs reales<sup>7</sup>.

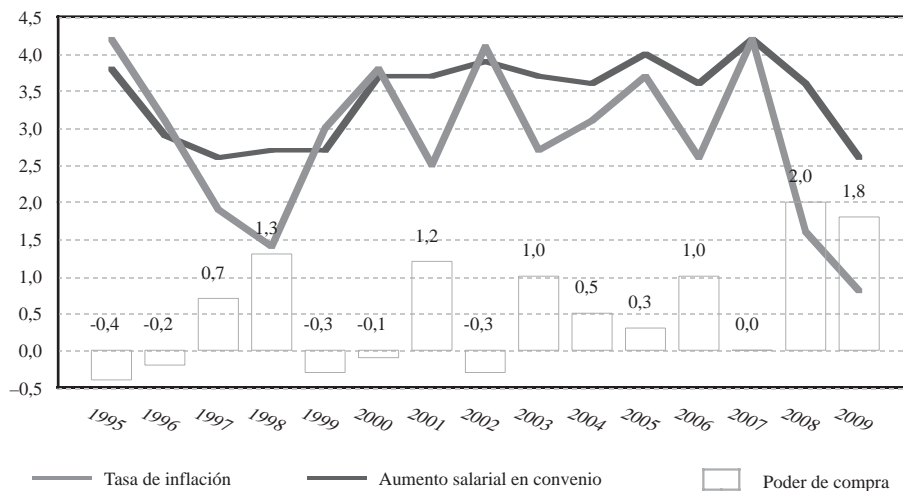
Como señala Álvarez (2009 b, p. 6), «los beneficios fruto del fuerte crecimiento económico vivido por la economía española durante los años noventa, apenas han revertido en mayores incrementos salariales. Así, entre 1995 y 2007, periodo de fuerte crecimiento de la economía española, la dinámica de moderación salarial se tradujo en que mientras que los salarios reales experimentaron un crecimiento acumulado del 1,9% durante esos años, la productividad progresó en un 5,3% y el PIB per capita en un 44,7%. Resulta evidente que los beneficios derivados de un mayor crecimiento económico no han revertido en una mejora salarial».

Los datos facilitados por la *Encuesta de Salarios en la Industria y los Servicios*, y posteriormente por la *Encuesta Trimestral de Coste Laboral*, reflejan una acusada moderación salarial, pero sin pérdida de la capacidad adquisitiva de los trabajadores. El gráfico 10 compara la evolución de la tasa de inflación y del au-

<sup>7</sup> La relación entre productividad, salarios y beneficios en la economía española se muestra en el reciente trabajo de Lago (2011).

mento salarial pactado en convenio para el conjunto del periodo 1995-2009, según datos facilitados por el INE y el Ministerio de Trabajo e Inmigración. Dicho gráfico permite comprobar que en la mayoría de los ejercicios (nueve de los quince) se registra un incremento en la capacidad adquisitiva de los salarios, determinado por la mayor oscilación de la inflación respecto a la relativa estabilidad en los aumentos pactados de salario nominal. La explicación al mantenimiento del poder adquisitivo de los salarios pactados se debe, entre otros factores, «al impulso de los convenios plurianuales, que garantizan incrementos salariales a largo plazo, así como por la inclusión de cláusulas de garantía en los convenios colectivos (en línea con los ANCS), aunque su impacto relativo sea cada vez menor» (Cruces, p. 19).

Gráfico 10  
Tasa de inflación y aumento salarial pactado, 1995-2009



Fuente: INE y Ministerio de Trabajo e Inmigración.

Del gráfico 10 deducimos que cuando la inflación experimenta una mayor contracción (años 1998, 2008 o 2009) se registran los mayores incrementos de poder adquisitivo de los salarios (de 1,3 a 2 puntos) por la menor reactividad de las cláusulas de aumento salarial incluidas en los convenios. Del mismo modo, cuando la inflación repunta (años 1995, 1999, 2000 o 2007) se registra normalmente una pérdida de capacidad adquisitiva de los salarios. Si consideramos el conjunto del periodo, la ganancia de poder adquisitivo acumulada por los salarios sería de 9,5 puntos, que se concentra claramente en el periodo 2003-2009.

#### 4. La distribución funcional de la renta en España

Tras estudiar la trayectoria de las principales magnitudes relacionadas con los costes laborales, que nos han permitido describir el comportamiento diferencial del mercado de trabajo español, nos centramos en este apartado en la evolución de la participación de la remuneración de los asalariados (RA) y las demás rentas de los factores en el PIB español. Es decir, estudiaremos lo que se denomina la distribución funcional o factorial de la renta, entendida como el reparto o asignación del valor de la producción o renta entre los factores productivos que contribuyen a su obtención.

Como a continuación vamos a demostrar, durante el largo periodo de crecimiento económico en España (1995-2007) se ha producido un empeoramiento progresivo (en términos de equidad) de la distribución funcional de la renta, es decir, una caída de la participación de los salarios en la distribución de la renta<sup>8</sup>. Este resultado se ha producido a pesar del fuerte aumento del empleo asalariado experimentado por la economía española en ese periodo. Algunos estudios estiman que la tasa de asalarización en España habría pasado de poco más del 50% en 1954 al 82% en 2006 (Muñoz del Bustillo, 2007 a: 4), lo que debiera haber tendido a ensanchar naturalmente la participación de las rentas salariales en el valor de la producción<sup>9</sup>. Como interpreta Recio, al incrementarse el porcentaje de asalariados en la población ocupada, una parte mayor de la población se estaría repartiendo un inferior porcentaje del producto interior bruto (Recio, 2010: 216).

Esta caída de la participación de los salarios en la renta nacional no es un fenómeno nuevo, ni exclusivo de España. Como señalan Sastre y Fernández (2009: 119), «desde finales de los años setenta, diversos análisis han detectado una caída de la participación de las rentas salariales en la renta total en un gran número de países, entre los que también se encuentran España y los demás miembros de la zona del euro. Se ha sugerido que dicho descenso podría

---

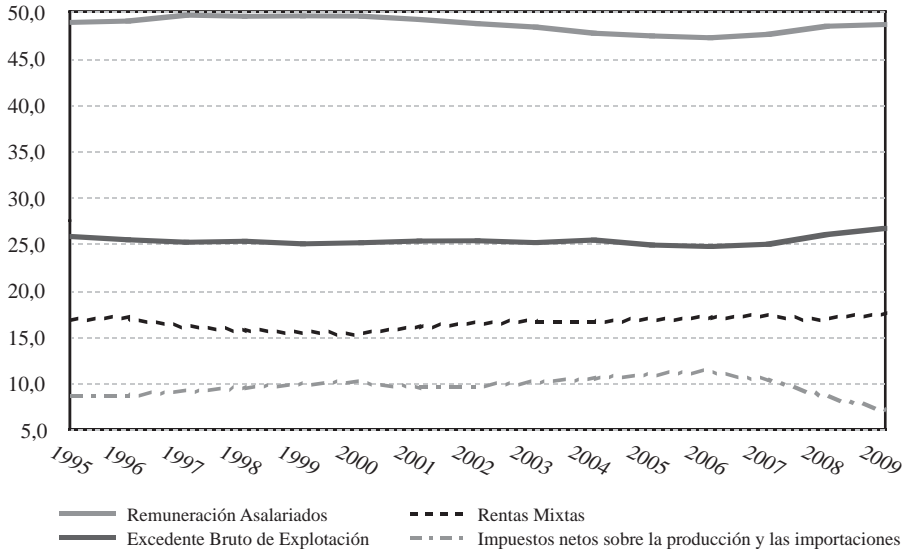
<sup>8</sup> Según Laborda (2001: 53), este resultado no es sorprendente, ya que los sueldos y salarios en la economía española se comportan anti-cíclicamente (es decir, baja la participación en la renta nacional en las fases expansivas y aumenta en las fases recesivas), mientras que el excedente empresarial se comporta de manera pro-cíclica.

<sup>9</sup> Como demuestra Laborda (2001: 52), en determinados periodos, el aumento de la participación de los salarios en la renta nacional no debe interpretarse como una modificación en la distribución de la renta a favor del trabajo, sino al rápido avance de la tasa de asalarización, consecuencia, fundamentalmente, del traspaso de empleo no asalariado (agrario) a empleo asalariado. Es decir, hay que tener en cuenta la evolución del número de asalariados, la tasa de asalarización y la estructura sectorial del empleo (trasvases de empleo de unos sectores con salarios bajos a otros con salarios más altos). Para una discusión teórica y empírica de los problemas metodológicos que suponen la renta de los trabajadores autónomos y el aumento de la tasa de asalarización sobre la distribución funcional de la renta, puede consultarse el trabajo de Muñoz de Bustillo y Esteve (1990).

venir explicado por factores estructurales, como la creciente especialización de las economías en sectores más intensivos en capital, o fenómenos, como la globalización y la inmigración, que incrementan el entorno competitivo al que se enfrentan los trabajadores y favorecen la contención de las demandas salariales».

Con todo, es cierto que, en el caso español, el peso relativo de las remuneraciones a los asalariados es inferior al que representan en las principales economías europeas, lo que los economistas suelen explicar apelando, por un lado, a la endémicamente menor tasa de ocupación observada en España y, por otro, al más acusado predominio de las PYMES en la estructura productiva española, que afectaría negativamente a la tasa de asalarización (Lladós, Torrent y Vilaseca, 2005). Otros estudios aluden también al peso creciente de los impuestos en el PIB valorado a precios de mercado para explicar, en parte, esa caída tendencial (Aláez et al., 2003).

Gráfico 11  
Peso en el PIB de las diferentes rentas, 1995-2009  
(Porcentaje)



Fuente: Contabilidad Nacional de España y Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

El Gráfico 11 representa el peso de las distintas rentas (Remuneración de los asalariados, Excedente bruto de explotación y Rentas mixtas) en el producto total de España (PIB a precios de mercado) en el intervalo 1995-2009.



Llama poderosamente la atención que, frente a los cambios sustanciales que se habían venido registrando en épocas anteriores (Muñoz del Bustillo, 2007a), se aprecia una relativa estabilidad en las proporciones relativas que muestran estos tres tipos de rentas en la economía española a lo largo del periodo estudiado. Es cierto que los cambios de criterios estadísticos<sup>10</sup>, los cambios estructurales (como la paulatina desagrarización) y algunos procesos empresariales como la externalización de servicios o el *spin-off* pueden explicar algunas de las oscilaciones experimentadas por estas rentas. Estudiemos con un poco de detalle la información que muestra el Gráfico 11:

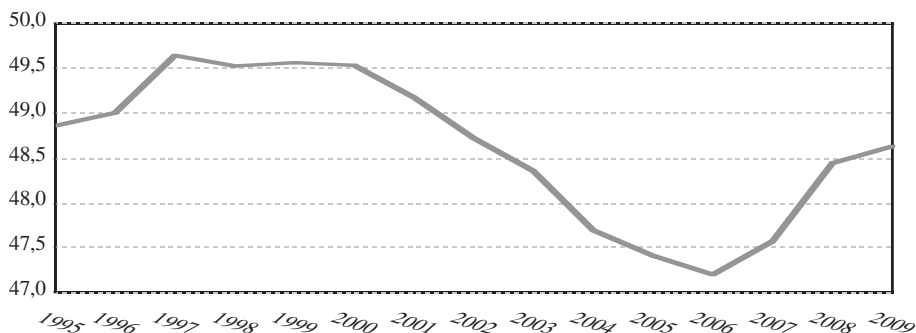
- a) Las rentas salariales (Remuneración de los asalariados o RA, que incluyen, además de las retribuciones de los trabajadores por cuenta ajena, las cotizaciones sociales de empleadores y de empleados) incrementan levemente su participación de 1995 a 1997, para mantenerse después en torno al 49,5% del PIB durante unos años, y perder algo más de 2 puntos entre 2000 y 2006, puntos que han recuperado parcialmente en los últimos 3 años.
- b) Los beneficios empresariales (EBE o Excedente bruto de explotación de las empresas constituidas en sociedad) perdieron algo menos de un punto de 1995 a 1997 (correlativamente a la ganancia de la RA), y desde entonces permanecieron relativamente estables, en torno al 25% del PIB, para incrementar su peso en punto y medio en los últimos tres años (esta vez, evolucionando en paralelo a la RA).
- c) Las rentas mixtas (que recogen los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, como agricultores, autónomos, profesionales liberales o empresarios de las empresas no constituidas en sociedades, además del consumo de capital fijo) han oscilado muy levemente en todo el periodo, y apenas han ganado un par de décimas de participación en el PIB, hasta alcanzar el presente 17,7%.
- d) Por su parte, los impuestos netos sobre la producción y las importaciones fueron incrementando su peso en el PIB de 1995 a 2006, para ir perdiéndolo desde entonces, y representan actualmente el 7,5% del producto español.

El Gráfico 12 detalla a mayor escala la evolución de la participación de la RA en el conjunto del PIB, para ese mismo periodo. Como se muestra en el mismo, la participación de los salarios en el PIB crece desde 1995 hasta 1997, se estanca hasta el año 2000 y, a partir de ese año, decrece bruscamente hasta 2006.

---

<sup>10</sup> Por ejemplo, por la implantación del SEC 95 los directivos y consejeros de las empresas pasaron a ser considerados asalariados, produciéndose un incremento de la tasa de asalarización debido a este cambio de criterio. Véase Sastre y Fernández, 2009 y Cañada, 1999.

Gráfico 12  
**Remuneración de los asalariados/PIB. 1995-2009**  
 (Porcentaje)



Fuente: Contabilidad Nacional de España y Contabilidad Nacional Trimestral de España INE.

La evolución de la RA es, en general, coherente con el comportamiento de las magnitudes estudiadas en los apartados anteriores. Como cabía esperar, un crecimiento de los salarios reales por encima de la productividad acostumbra a implicar un crecimiento de la participación de la remuneración de los asalariados en la distribución del PIB, que es lo que sucede entre 1996 y 1997 o de 2006 a 2007<sup>11</sup>.

La caída de las rentas del trabajo en la distribución funcional se explica por los cambios estructurales en el mercado de trabajo y por el propio modelo de crecimiento económico español basado en una fuerte creación de empleo, pero en sectores económicos de muy baja productividad y bajos salarios<sup>12</sup>. A partir, sobre todo, del año 2000 se produce, además, una disminución en el ritmo de creación de empleo y un estancamiento de los salarios reales medios, lo cual refuerza la pérdida de participación de la masa salarial en la renta nacional. Además, el sector de la construcción e inmobiliario ganan peso en detrimento del sector industrial en el modelo de crecimiento económico español (CCOO, 2007: 16).

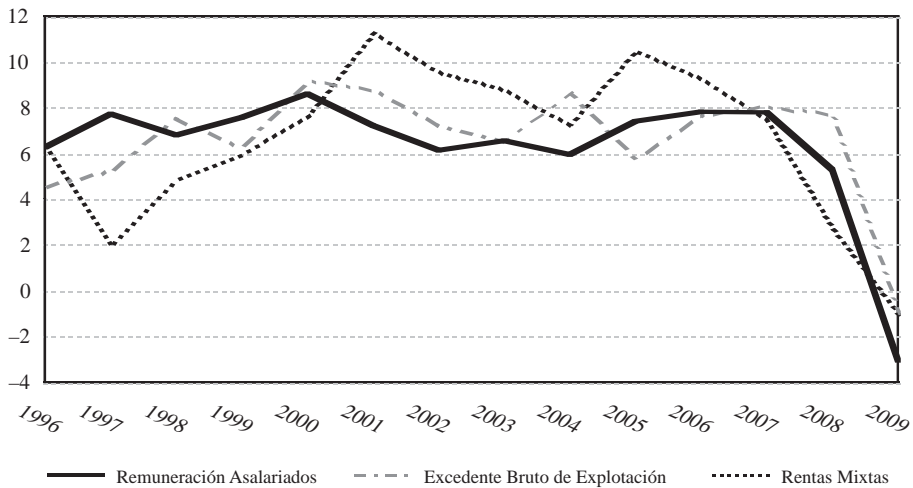
Paralelamente a ello, se ha producido un proceso intenso de incremento de los beneficios empresariales, cuyo crecimiento ha sido muy superior al de los sa-

<sup>11</sup> En un reciente trabajo se intenta dar algunas claves para comprender el deterioro de la participación de las rentas salariales en la renta nacional. Véase Ochando (2010).

<sup>12</sup> Sobre este tema se pueden consultar los trabajos de Recio (2001); Muñoz de Bustillo (2007b); Muñoz de Bustillo y Antón (2007); Navarro (2007) y Simón, Fernández y Mexide (2004).

larios<sup>13</sup>. El Gráfico 13 muestra cómo la tasa de variación del Excedente Bruto de Explotación y las rentas mixtas ha sido mucho mayor entre 2000 y 2007 que el de las rentas salariales. Las tres rentas (que se habían incrementado nominalmente de 2000 a 2007 a ritmos superiores al 6% anual) ralentizan bruscamente sus tasas de crecimiento a partir de 2008, y alcanzan valores negativos en 2009 por la fuerte contracción del PIB español. Este crecimiento de los beneficios empresariales se debe a la falta de competencia en algunos sectores económicos, al extraordinario crecimiento del precio de la vivienda y a la contención y moderación de los costes laborales. Incluso en el periodo de crisis económica, los beneficios empresariales (estimados a través de la evolución del Excedente Bruto de Explotación) —aunque, como decimos, su ritmo de crecimiento experimenta una rebaja considerable durante 2008 y 2009— siguen aumentando por encima de la remuneración de los asalariados, lo que contribuye a rebajar la participación de los asalariados en el PIB<sup>14</sup>.

Gráfico 13  
Tasa de variación de la remuneración de los asalariados, EBE y las rentas mixtas, 1996-2009 (Porcentaje)



Fuente: Contabilidad Nacional de España y Contabilidad Nacional Trimestral de España, INE.

<sup>13</sup> Según CCOO (2007: 17), el excedente bruto de explotación y las rentas mixtas pasan de crecer a un 6,3% de media anual entre 1996 y 2000, a aumentar al 8,4% anual entre 2000 y 2006».

<sup>14</sup> García, Martín y Zarapuz (2009: 74) llegan a esta misma conclusión.

En el último periodo, y como consecuencia de la crisis económica la participación de la RA empieza a crecer hasta el 48,5% en el 2009. No obstante, y como argumentan García, Martín y Zarapuz (2009: 74), «al destruirse principalmente empleo poco productivo y remunerado con bajos salarios, el salario y la productividad media aumentan por un efecto matemático. En cualquier caso, la subida del poder de compra y el salario medio son incapaces de compensar la pérdida de masa salarial que provoca la caída del empleo, lo que afectará de manera importante a las bases del consumo».

## 5. Conclusiones

En el presente trabajo hemos analizado, esencialmente, tres aspectos de la economía española interrelacionados entre sí: el comportamiento de los CLUs, la evolución de los salarios y la evolución de la distribución funcional de la Renta. Resumamos, finalmente, las principales conclusiones obtenidas:

1. Si comparamos los resultados obtenidos en España con el del resto de las economías desarrolladas, observamos que las trayectorias que siguen los CLUs reales en España y la Unión Europea entre 1995 y 2010, son muy semejantes y marcan un descenso suave de esta magnitud hasta 2006. No obstante, y debido al diferencial positivo de inflación de la economía española, los CLUs nominales han mostrado en España un comportamiento mucho más alcista que en los demás países de la UE y Estados Unidos. Sin duda, este resultado resulta preocupante para la competitividad del aparato productivo español, y más considerando que los avances en productividad se logran esencialmente mediante ajustes bruscos del empleo (como ha sucedido durante la actual etapa recesiva). No obstante, es importante saber que el crecimiento de los CLUs nominales de la economía española se ha debido al comportamiento de los precios (una mayor inflación en comparación con los países europeos de la zona euro) y no a la presión salarial.
2. Los diferenciales de productividad entre los países europeos y España lejos de compensar el mayor ritmo de crecimiento de los salarios nominales en España acentúan la brecha. Además, el mejor comportamiento de la productividad española se registra en los últimos años, como consecuencia directa de la fuerte disminución en el número de ocupados derivada del impacto en el aparato productivo español de la presente crisis económica.
3. Respecto a los salarios, en el periodo expansivo de la economía española se produjo una fuerte moderación salarial, creciendo los salarios reales

por debajo del crecimiento del empleo. En el trabajo se proponen cinco posibles explicaciones de carácter complementario:

- a) Las ocupaciones con salarios más bajos son las que ganaron más peso en la estructura del empleo, lo cual explicaría la caída de los salarios medios de la economía. Es decir, el modelo de crecimiento económico español estuvo basado en una fuerte creación de empleo, pero en sectores económicos de muy baja productividad, bajos salarios y bajo valor añadido.
  - b) Los sindicatos mantuvieron la moderación salarial como uno de sus objetivos básicos en la negociación colectiva.
  - c) El aumento de la oferta laboral que supuso el extraordinario flujo de inmigración contribuyó a moderar los salarios.
  - d) El proceso de financiarización de las economías contribuyó a moderar los salarios y, por tanto, a deteriorar la distribución funcional de la renta.
  - e) En los años de crecimiento económico, se ha producido una evidente desconexión entre los salarios reales y la productividad, que ha favorecido a los beneficios en detrimento de los salarios.
4. Frente a los cambios sustanciales que se habían venido registrando en épocas anteriores, se aprecia una relativa estabilidad en las proporciones relativas que muestran los tres tipos de rentas (Renta de los Asalariados, Excedente Bruto Empresarial y Rentas Mixtas) en el PIB a precios de mercado de la economía española a lo largo del periodo estudiado. Las oscilaciones relativas registradas en los concretos subperiodos (la RA incrementa levemente su participación de 1995 a 1997 a costa de las RM; el EBE lo hace de 2000 a 2006 a costa de la RA; y tanto RA como EBE mejoran levemente su participación en los últimos 3 años a costa de los Impuestos) se compensan a lo largo el periodo.

## Referencias bibliográficas

- ALÁEZ, R., LONGÁS, J.C., SALABERRIA, A. y ULLIBARRI, M. (2003): «El ajuste cíclico entre la producción y costes laborales unitarios en la industria: un análisis comparativo en la Unión Europea», *Revista Asturiana de Economía*, n.º 28, pp. 89-109.
- ÁLVAREZ, I. (2009 a): «Financiarización económica y relación salarial en las economías desarrolladas», *Problemas del Desarrollo. Revista latinoamericana de Economía*, vol. 4(7), pp. 35-58.
- ÁLVAREZ, I. (2009 b): «La política salarial en tiempos de crisis», *Estudios de la Fundación I.º de Mayo*, n.º 15. CCOO. Madrid.
- ÁLVAREZ, I. y LUENGO, F. (2011): «Financiarización, acumulación de capital y crecimiento salarial en la UE-15», *Investigación Económica*, vol. LXX (276), pp. 125-162.

- ÁLVAREZ, I. y LUENGO, F. (2012): «Competitividad y costes laborales en la UE: más allá de las apariencias», *Principios. Estudios de Economía Política*, n.º 21, pp. 25-44.
- BLÁZQUEZ, M. (2008): «Low wage employment and mobility in Spain», *Labour*, vol. 22, pp. 115-146.
- CAÑADA, A. (1999): «La distribución de la renta: una nota metodológica sobre las nuevas posibilidades de estudio en el SEC 95». *Estadística Española*, vol. 41 (144), pp. 203-240.
- CCOO (2007): *Los salarios en España*. Gabinete Técnico Confederal. Madrid.
- CRUCES, J. (2010): «Los salarios en España 2005/2010», *Estudios de la Fundación 1.º de Mayo*, n.º 36. CCOO. Madrid.
- FELIPE, J. y KUMAR, U. (2011): «Unit Labor Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again», *Working Paper Levy Economics Institute* 651, pp. 1-31.
- FUENTES, D. (2011): «Productividad y equidad en la economía española desde una perspectiva internacional (1995-2009)», *Boletín Económico de ICE*, n.º 3016, del 16 al 31 de agosto, pp. 29-39.
- GARCÍA, M.A., MARTÍN, C. y ZARAPUZ, L. (2009): *Situación de la economía española y Presupuestos Generales del Estado 2010*. Gabinete Económico de Confederación Sindical de CCOO. Madrid.
- LABORDA, A. (2001): «La distribución funcional del renta en España: una visión macroeconómica». *Papeles de Economía Española*, n.º 88, pp. 44-66.
- LAGO, M. (2011): «Salarios, productividad y beneficios», *Informes de la Fundación 1.º de Mayo*, n.º 33.
- LLADÓS, J., TORRENT, J. y VILASECA, J. (2005): *Análisis de la economía española. Hacia un nuevo modelo de crecimiento*. Editorial UOC. Barcelona.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (2007): «Trabajadores de bajos salarios en España», *Temas para el debate*, n.º 151, pp. 43-46.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. y ANTÓN, J.I. (2007): «Low Wage Work in a High Employment Growth Economy: Spain, 1994-2004», *Investigación Económica*, vol. LXVI (261), pp. 1-17.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. y ESTEVE, F. (1990): «Margen y distribución funcional de la renta: algunas relaciones teóricas y su aplicación para el caso español», *Hacienda Pública Española*, n.º 116 (3), pp. 145-154.
- NAVARRO, V. (2007): «Los salarios en España», *Temas para el debate*, 155, pp. 73-75.
- OCDE: (2010): *Main Economic Indicators*. OCDE. París.
- OCHANDO, C. (2010): «Crisis económica y distribución de la renta: el nuevo papel de la política de rentas», en ANTUÑANO, I., JORDÁN, J.M.<sup>a</sup> y TOMÁS CARPI, J.A. (eds.): *Crisis y transformación: una perspectiva de política económica. Ensayos en homenaje al profesor Emèrit Bono*. Universidad de Valencia. Valencia.
- PÉREZ INFANTE, J.I. (2008): «Negociación colectiva y salarios: aspectos metodológicos, evolución y situación actual», *Arxius de Ciències Socials*, n.º 18, pp. 55-74.
- PÉREZ INFANTE, J.I. (2010 a): «La negociación colectiva en 2009: evolución, características y contenido», *Anuario de Relaciones Laborales 2010*, UGT, Madrid.
- PÉREZ INFANTE, J.I. (2010 b): «La negociación colectiva y los salarios en España: características y propuestas de reforma», *Documentación Seminario Ortega y Gasset de Empleo*. Fundación José Ortega y Gasset, junio, Madrid.
- PÉREZ INFANTE, J.I. (2011): «La negociación colectiva y los salarios en España: un análisis económico agregado», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 29 (2), pp. 261-302.

- RECIO, A. (2001): «Una nota sobre bajos salarios en España», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 18, pp. 15-45.
- RECIO, A. (2010): «Capitalismo español: la inevitable crisis de un modelo insostenible». *Revista de Economía Crítica*, n.º 9, pp. 198-222.
- SASTRE, M.T. y FERNÁNDEZ, J.L. (2009): «Mediciones alternativas de las rentas del autoempleo: implicaciones sobre la renta laboral». *Boletín Económico del Banco de España*, n.º 7/8 (julio-agosto), pp. 117-128.
- SIMÓN, H., FERNÁNDEZ, M. y MEXIDE, A. (2004): «Empleo de bajos salarios y pobreza en España», *Revista de Economía Laboral*, vol. 1 (1), pp. 76-89.