

Javier Bilbao Ubillos*

Carlos Ochando Claramunt**

TEORÍAS Y EVIDENCIAS SOBRE EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA, 1995-2010

El objetivo principal de este artículo es realizar un ejercicio de confrontación de los más difundidos desarrollos teóricos con la realidad del funcionamiento reciente del mercado de trabajo en España. Con este fin se repasan sintéticamente los principales análisis teóricos del mercado de trabajo, a los que se asociarán un conjunto de hipótesis explicativas para cuya validación se ha recurrido a los datos relativos a las variables más representativas de los mercados de trabajo y de producto de la economía española, desde 1995 hasta nuestros días. Los resultados indican que solo dos de las seis hipótesis planteadas pueden considerarse como fundadas empíricamente en el caso particular de la evolución reciente del mercado de trabajo español.

Palabras clave: mercado de trabajo, teoría y práctica, productividad, salarios y empleo, distribución funcional de la renta en España, 1995-2010.

Clasificación JEL: D33, J24, J30.

1. Introducción

El objetivo principal de este artículo es realizar un sencillo ejercicio de confrontación de la teoría y la realidad sobre el funcionamiento del mercado de trabajo en España. El interés de este ejercicio es doble: por un lado, se emplean recurrentemente argumentaciones teóricas que son excluyentes entre sí (como se manifiesta cada vez que se discute una propuesta de reforma laboral), y,

por otro, suelen darse por supuestas algunas proposiciones cuyo potencial explicativo rara vez se somete a contrastación empírica. Trataremos de aportar alguna evidencia o clarificación al respecto.

La extensión limitada de este artículo solo permite repasar sintéticamente las visiones más difundidas sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, a las que se asociarán un conjunto de hipótesis explicativas para cuya validación singular —huyendo de la pretensión de otorgar a este ejercicio un carácter universal— se ha recurrido a los datos relativos a las variables más representativas de los mercados de trabajo y de producto de la economía española desde 1995 hasta 2012. La

* Universidad del País Vasco.

** Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Valencia.

Versión de noviembre de 2012.

selección del período está motivada tanto por cuestiones estadísticas (1995 es el año de inicio de las series históricas de Contabilidad Nacional de España-Base 2000 y de la Encuesta de Estructura Salarial, ambas elaboradas por el INE) como metodológicas (comienzo del período de expansión económica que concluirá en 2008), y permite reunir un número suficiente de observaciones y a la vez reflejar el impacto del reciente cambio de ciclo.

Es cierto que en torno al objeto de estudio se plantean también otras cuestiones cruciales, como la capacidad para competir vía precios (sin perjuicio del papel 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: 90)) o la dinámica de distribución funcional de la renta en el interior de un país, cuestiones que solo podrán ser sucintamente tratadas.

El artículo se estructura como sigue: en el segundo apartado, se sintetizan las principales teorías sobre el funcionamiento del mercado de trabajo, y que nos permiten formular las hipótesis teóricas que enfrentamos con la realidad en el apartado tercero; finalmente, en el último apartado se sintetizan algunas conclusiones fundamentales.

2. Teorías sobre el funcionamiento del mercado de trabajo

Sintetizamos en este apartado las principales visiones del funcionamiento del mercado de trabajo que suelen emplearse para explicar las relaciones entre las variables relevantes como el nivel de empleo, el salario, la productividad y la distribución funcional de la renta. Distinguimos los siguientes enfoques:

a) El enfoque *neoclásico* del mercado de trabajo, según el cual, y «bajo las condiciones de competencia perfecta, se supone que la oferta de trabajo individual viene determinada por el arbitraje que realizan los trabajadores entre la utilidad que reporta el salario obtenido por su trabajo y la proporcionada por el ocio al que pueden dedicar su tiempo si no lo dedican a trabajar. La función de oferta de trabajo será, entonces, creciente con respecto

al salario real, siempre y cuando se suponga que, ante un aumento de éste, el efecto sustitución domina sobre el efecto renta. Además, la función de oferta de trabajo del conjunto de la economía no será más que el resultado de la agregación simple de las de todos los trabajadores» (Torres y Montero, 2005: 8).

Así pues, y dada una dotación fija de capital, la demanda de trabajo dependerá, en forma decreciente, del salario real y, en forma creciente, de la productividad marginal del trabajo. En un marco institucional de total flexibilidad —que permita que los salarios suban o bajen sin restricciones— se garantizaría la consecución del equilibrio y, por lo tanto, el pleno empleo. Para poder enfrentar la realidad de un mundo con desempleo, desde la perspectiva neoclásica se desarrollan los conceptos de tasa natural de paro o de NAIRU (tasa de desempleo no aceleradora de la inflación), pero lo fundamental es que el salario real —y no la demanda efectiva— se convertirá en el principal determinante del nivel de empleo (y desempleo) de la economía. Por tanto, resultarán ineficaces aquellas políticas económicas de demanda orientadas a la reducción del desempleo.

Desde esta perspectiva se desarrollará posteriormente la *teoría del capital humano*, según la cual las retribuciones percibidas por los trabajadores dependerán directamente de su nivel de formación o cualificación, puesto que cuanto mayor sea éste más elevada se entiende que será su productividad marginal (Becker, 1964).

b) Para superar la aparente falta de virtualidad explicativa del enfoque neoclásico para los altos niveles de desempleo que se venían registrando en los principales países industrializados del mundo en los años treinta, se fue configurando un paradigma alternativo asociado al enfoque *keynesiano* que considera, en última instancia, la demanda de trabajo como una derivada del nivel de demanda agregada en los mercados de bienes y servicios: una vez que los consumidores determinan el nivel de gasto, solo se empleará la cantidad de trabajo necesaria para alcanzar el nivel de producción correspondiente a ese gasto, pudiendo surgir desempleo involuntario (provocado, en última instancia, por un nivel de demanda agregada insuficiente).

Para Keynes, además, la oferta de trabajo dependerá sobre todo del salario nominal, habida cuenta de la ilusión monetaria que experimentan los trabajadores. Y los precios de bienes y factores no son tan flexibles a la baja como suponían los neoclásicos.

c) En las últimas décadas se han elaborado aproximaciones más específicas que tratan de explicar de modo más preciso el funcionamiento efectivo del mercado de trabajo. Entre estas aproximaciones, dotadas de un alto grado de paralelismo o compatibilidad, mencionamos:

— La *teoría de la segmentación del mercado de trabajo*: esta denominación suele englobar un conjunto de enfoques frecuentemente asociados a la economía institucionalista, que comenzaron a surgir a finales de los años sesenta, impulsados por el descontento hacia la explicación neoclásica del mercado de trabajo (Fernández-Huerga, 2010). Tenían en común la concepción del mercado de trabajo como un mercado compuesto por un conjunto de segmentos distintos, con mecanismos de formación salarial y de asignación diferentes entre sí, y con obstáculos a la movilidad entre ellos. Así, Piore (1969) habla de un mercado primario (formado por los puestos buenos del mercado, es decir, aquellos con salarios elevados, estabilidad, oportunidades de promoción) y un mercado secundario (el resto de puestos de trabajo con salarios bajos, inestabilidad y escasas oportunidades de ascenso), que años después llega a segregarse en más porciones. Los trabajadores del mercado primario son factores cuasi fijos de producción (por su mayor cualificación y capacidad de negociación), mientras que los demás operan como el factor variable que absorbe las fluctuaciones en la demanda y producción.

— La *teoría de los mercados internos de trabajo* está íntimamente ligada a la anterior, porque vincula el mercado primario de trabajo a la presencia de mercados internos y el secundario con su ausencia o con la existencia de mercados internos poco desarrollados.

— La *teoría de los contratos implícitos* subraya la existencia de relaciones duraderas y estables entre las empresas y sus trabajadores, por dos razones: una, la presencia de costes de rotación derivados de los procesos de selección y formación específica de los trabajadores (que enca-

recerían la decisión de la empresa de reducir el salario real ante un exceso de oferta en el mercado de trabajo y la posibilidad de emplear nuevos trabajadores dispuestos a realizar la misma tarea por un menor salario); y dos, la mayor aversión al riesgo por parte de las empresas.

— Los modelos *insider-outsider*, según los cuales los *insiders* (empleados) se benefician de unas rentas en perjuicio de los *outsiders* (parados y en busca de empleo), porque no existe movilidad entre esos colectivos ni similitud de condiciones laborales.

— La *teoría de los salarios de eficiencia*, asumiendo el supuesto neoclásico de que los salarios están determinados por la productividad, incorpora la idea adicional de que ésta, a su vez, está condicionada por los salarios, ya sea porque unos salarios más altos permiten extraer más esfuerzo de los trabajadores —como en los modelos de amenaza de despido (Shapiro y Stiglitz, 1984) o en los modelos de efectos sobre la moral (Akerlof, 1982)—, porque permiten incrementar la calidad media de los trabajadores —como en los modelos de selección adversa (Weiss, 1980)— o porque hacen posible reducir los costes de rotación —como en los modelos de rotación (Stiglitz, 1974)—.

— Los *modelos de búsqueda y emparejamiento* (*search-theoretic models of the labor market*) se fundamentan en fallos de información en los mercados que hacen que los trabajadores no estén bien informados de las ofertas laborales que existen y que las empresas no tengan conocimiento de los trabajadores disponibles. Como el mercado de trabajo se trata en realidad de una sucesión de monopolios bilaterales (de empleadores y de empleados) separados por barreras de información, en los cuales abandonar un empleo y encontrar otro son situaciones costosas tanto para el empresario como para el trabajador, la búsqueda de empleo requiere tiempo y recursos, y no está exenta de incertidumbre, lo que genera cierta tasa de desempleo friccional (Mortensen y Pissarides, 1999). En palabras de Rogerson, Shimer y Wright (2005: 983): «Search theory emphasizes frictions inherent in the exchange process. (...) there can be coexistence of unemployed workers and unfilled vacancies».

Considerando las visiones antagónicas sobre el funcionamiento del mercado de trabajo que hemos sintetizado, formulamos las siguientes hipótesis teóricas que comparamos con la realidad en los sucesivos apartados empíricos:

¿Se constata una relación inversa entre la evolución de los salarios y del empleo?

¿Están determinados los salarios por la productividad?

¿La contratación de trabajadores depende más de las rigideces laborales, de la evolución del salario real o de la evolución de la demanda agregada? O, como planteaba Toharia (1991), ¿el mercado de trabajo crea o destruye empleo o transmite al empleo la evolución de los mercados de producto?

¿Son flexibles a la baja los salarios nominales?

¿Se ha observado con el cambio de coyuntura económica un comportamiento diferenciado en el mercado de trabajo español entre buenos y malos empleos, de acuerdo con la teoría de la segmentación?

¿Qué relación existe entre la productividad y la asignación de la renta primaria en la economía española? O, si se quiere, ¿qué factor retiene en mayor medida los incrementos de productividad que se logran?

3. Validación de las hipótesis: análisis descriptivo de la evolución de los salarios, la productividad, el empleo y la distribución funcional de la renta en España

En este apartado tratamos de enfrentar las hipótesis teóricas planteadas en el apartado anterior (que se han reformulado en seis enunciados susceptibles de validación positiva o negativa) a los datos reales de la economía española para un período suficientemente amplio y reciente.

Hipótesis 1: Existe una relación inversa entre la evolución de los salarios y del empleo.

El Cuadro 1, que relaciona para el pasado reciente de la economía española las evoluciones de la remuneración

por hora de trabajo asalariado y de la equivalencia de las horas trabajadas en empleos de dedicación completa, desmiente esta relación teórica para la mayoría de los años. De 1995 a 2007 la retribución por hora se incrementa continuamente —acumulando un 48,5 por 100 de subida— a la vez que aumenta el volumen de empleo (se crean 6.000.000 de empleos netos en esos 12 años, un 60 por 100 de incremento respecto al nivel de empleo de 1995). Solo en los ejercicios 2008 y 2009 se constata una relación inversa: la retribución por hora sigue subiendo mientras que la evolución del empleo es levemente negativa en 2008, para comenzar a deteriorarse significativamente en 2009.

El Cuadro 2 abunda en esta relación directa entre la evolución del salario y la del empleo en la economía española para el período 2000-2012. Se calcula el coeficiente de correlación entre las variables incremento en la remuneración por hora asalariada e incremento del empleo asalariado, según datos trimestrales facilitados por el INE: por cada incremento unitario del salario se registraría un incremento de 0,1737 en el empleo.

La interpretación derivada de ambos cuadros parece clara: el nivel histórico de empleo estaría más relacionado con la coyuntura económica que con la pauta salarial, lo que nos lleva a rechazar la validez particular de esta primera hipótesis teórica.

Hipótesis 2: Los salarios están determinados por la productividad.

El Gráfico 1 refleja la evolución comparada de los incrementos salariales pactados y del crecimiento de la productividad nominal en la economía española para el período 1996-2009. En este gráfico se observa que se ha producido una creciente desconexión entre el incremento de los salarios reales y la pauta de crecimiento de la productividad: con la excepción de los ejercicios 1997-2000, 2004-2005 y 2006-2007, en el conjunto del intervalo 1996-2009 los incrementos en la productividad nominal (con una tasa media anual próxima al 3,5 por 100) han excedido los incrementos salariales pactados,

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA REMUNERACIÓN POR HORA Y DEL EMPLEO ASALARIADO
EN ESPAÑA, 1995-2009

Año	Remuneración/ hora asal. (€)	Δ Anual remun./hora (%)	Empleo equivalente asalariado	Δ Anual empleo (%)
1995	11,88	—	10.558.500	—
1996	12,34	3,87	10.787.500	2,17
1997	12,60	2,11	11.362.700	5,33
1998	12,80	1,59	11.901.500	4,74
1999	13,04	1,87	12.549.600	5,45
2000	13,40	2,76	13.251.200	5,59
2001	13,92	3,88	13.714.300	3,49
2002	14,40	3,45	14.091.500	2,75
2003	14,93	3,68	14.491.900	2,84
2004	15,39	3,08	14.904.800	2,85
2005	16,02	4,09	15.443.300	3,61
2006	16,67	4,06	16.008.700	3,66
2007	17,64	5,82	16.515.800	3,17
2008	18,61	5,50	16.426.700	-0,54
2009*	19,31	3,76	15.348.600	-6,56

NOTA: * El dato de este año tiene el carácter de avance.

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Contabilidad Nacional de España - Base 2000 (INE).

CUADRO 2
CORRELACIÓN ENTRE LOS INCREMENTOS DE LA REMUNERACIÓN POR HORA Y DEL
EMPLEO ASALARIADO EN ESPAÑA, 2000-2012

Correlación entre incremento del salario/ crecimiento del empleo (observaciones=42)	
Incremento del salario	1,0000
Crecimiento del empleo	0,1737

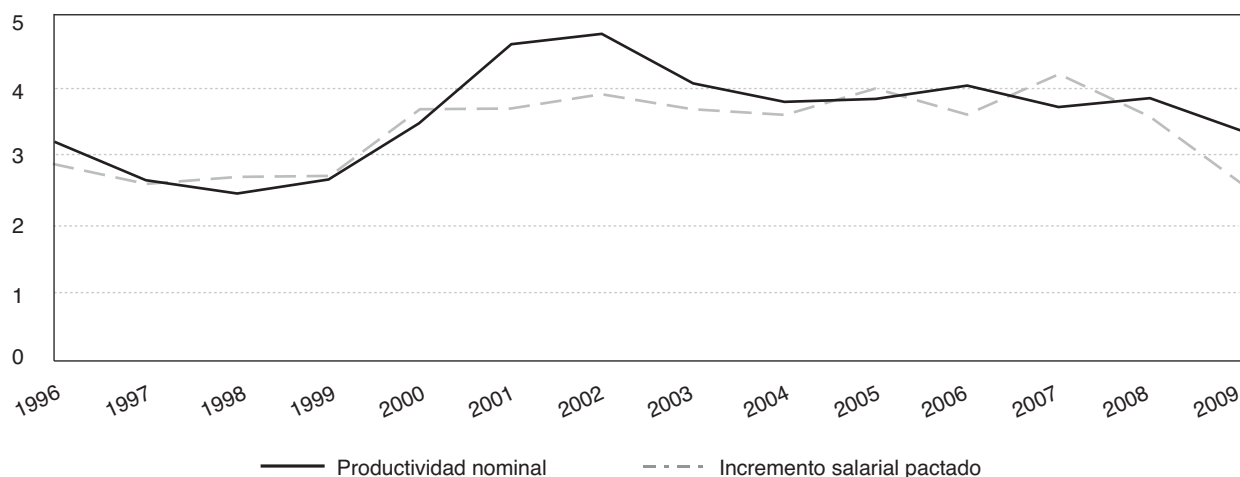
FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Contabilidad Trimestral de España (INE).

que rondan en promedio el 3,3 por 100. Se constata asimismo que en el período recesivo los salarios crecen por debajo de la productividad nominal, lo que permite seguir aumentando el excedente bruto empresarial y las rentas mixtas (García y Zarapuz, 2010: 78). Por otro lado, la persistencia de cierta tasa de inflación, con valores comprendidos mayoritariamente en la banda del 2,5

por 100 al 4 por 100 en ese intervalo, termina de explicar el comportamiento moderado de los CLUs reales.

En general, los datos facilitados por la Encuesta de salarios en la industria y los servicios y la Encuesta trimestral de coste laboral, reflejan una acusada moderación salarial, pero sin pérdida de la capacidad adquisitiva de los trabajadores. La ganancia media de los trabajadores españoles, bien esti-

GRÁFICO 1
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.

mada por hora o por mes, ha experimentado unos incrementos muy leves en términos reales: en todo el período habría experimentado un incremento acumulado del 19,66 por 100 que se corresponde con un aumento próximo al 1 por 100 anual de media. Por su parte, la ganancia media mensual habría pasado de 1.720 euros a 1.860 euros en el transcurso del período 1989-2009, lo que representa un incremento acumulado del 8,14 por 100, a un ritmo cercano al 0,4 por 100 de crecimiento medio anual¹.

En conclusión, podemos afirmar que esta segunda hipótesis no se soporta claramente con la evidencia empírica suministrada.

¹ Algunos autores han interpretado ya esta dinámica. Así, para ÁLVAREZ (2009: 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, período 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 por 100 durante esos años, la productividad progresó en un 5,3 por 100 y el PIB per cápita en un 44,7 por 100. Resulta evidente que los beneficios derivados de un mayor crecimiento económico no han revertido en una mejora salarial».

Hipótesis 3: El mercado de trabajo transmite al empleo la evolución de los mercados de producto.

Para contrastar esta hipótesis hemos construido el Cuadro 3, que relaciona la tasa de incremento anual del PIB con la tasa de crecimiento del colectivo de ocupados para la economía española en los últimos 17 años. Se aprecia claramente una correlación entre ambas variaciones, aunque pueden precisarse algunos matices:

- Del año 1995 a 1999: la tendencia es coincidente en ambos indicadores, si bien el incremento en el número de ocupados es inferior al que experimenta la producción final.

- Del año 2000 al 2007: las sendas son muy coincidentes aunque los dos indicadores se alternan para lograr los mayores incrementos.

- Del 2008 al 2011: con el inicio de la fase contractiva en el mercado de producto final el impacto de la variación de la producción en el empleo se amplifica muchísimo (la caída en el volumen de ocupados duplica la caída de la producción en este intervalo).

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE VARIACIÓN INTERANUAL DEL PIBpm
Y DEL NÚMERO DE OCUPADOS EN ESPAÑA, 1995-2011
(En %)

Año	Variación interanual del PIBpm	Variación interanual de nº ocupados
1995	5,0	2,3
1996	2,4	2,1
1997	3,9	2,9
1998	4,5	3,4
1999	4,7	4,6
2000	5,0	5,5
2001	3,6	3,7
2002	2,7	2,0
2003	3,1	2,7
2004	3,3	3,9
2005	3,6	4,8
2006	4,0	4,1
2007	3,6	3,1
2008	0,9	-0,5
2009	-3,7	-6,8
2010	-0,3*	-2,3
2011	0,4*	-1,9

NOTA: * Dato tomado de la serie Contabilidad Nacional de España- Base 2008 (INE, 2012).

FUENTE: Elaboración propia a partir de los datos de Contabilidad Nacional de España- Base 2000 para el PIB (INE, 2012) y de los Boletines económicos para el número de ocupados (Banco de España, varios años).

En todo caso, consideramos que la evidencia empírica sirve para contrastar positivamente esta tercera hipótesis².

Hipótesis 4: Los salarios nominales son flexibles a la baja.

El Gráfico 2 representa la evolución de los incrementos salariales nominales pactados en convenio en el período 1995-2009, que son comparados con las tasas de inflación de cada año. En primer lugar, es obvio que no se registra ningún descenso del salario nominal —como promedio anual de los pactados para el conjunto de la economía española— en toda la serie histórica, aunque en términos reales

los salarios hayan perdido capacidad adquisitiva en cinco ejercicios, como queda reflejado en el propio gráfico. En segundo lugar, puede apreciarse que, en la mayoría de los ejercicios, los salarios han estado muy ligados a la inflación (en 11 de los 15 años el diferencial entre ambos ha sido menor o igual a un punto).

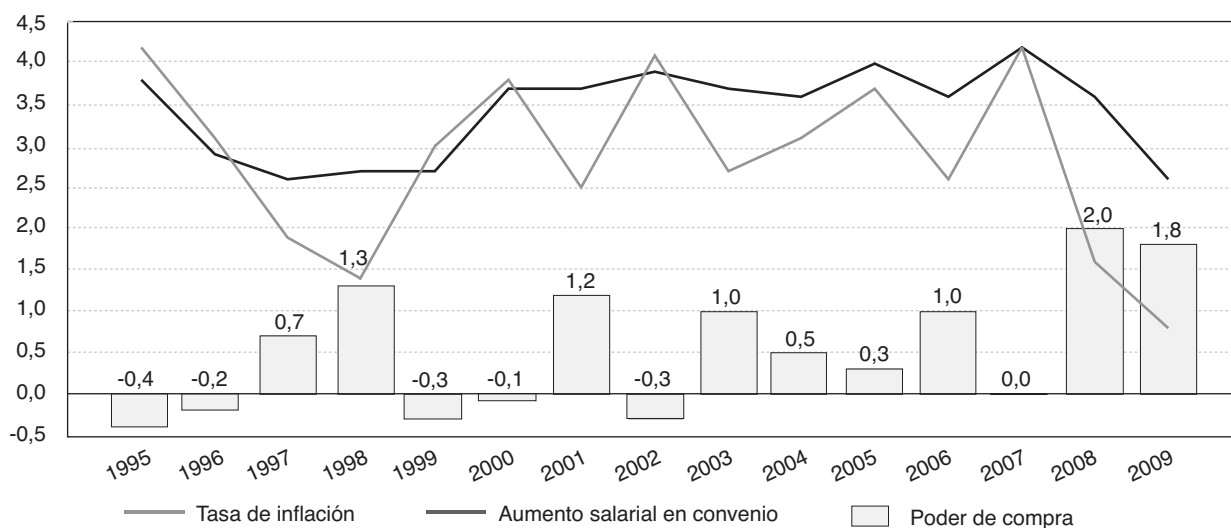
En todo caso, la hipótesis 4 ha sido contrastada negativamente de acuerdo con la evolución reciente de los salarios nominales en España hasta 2009; es cierto que con la actual profundización de la recesión esta rigidez a la baja podría atemperarse.

Hipótesis 5: Con el cambio de coyuntura económica se observa un comportamiento diferenciado entre buenos y malos empleos.

En este caso, la disponibilidad de información estadística nos obliga a reducir el período histórico utilizado

² Es cierto que desde una óptica más neoclásica también podría explicarse esta causalidad: choques de productividad positivos (negativos) hacen que el nivel de producción, la demanda de empleo y el número de empleados aumenten (disminuyan), asumiendo constante o estable la oferta de trabajo.

GRÁFICO 2
TASA DE INFLACIÓN Y AUMENTO SALARIAL PACTADO, 1995-2009



FUENTE: INE y Ministerio de Trabajo e Inmigración.

para la contrastación de la hipótesis. Así, el Cuadro 4 distribuye, para el período 2004-2010, el total de los trabajadores a tiempo completo de la economía española en nueve tramos en función de su nivel salarial, que es comparado con el salario mínimo interprofesional (SMI) de cada año.

Mientras que de 2004 a 2009 ha ido disminuyendo el peso relativo de los perceptores de mayor salario (los que superan en más de ocho veces el SMI), a partir de 2010 se inicia una recuperación —pasan de ser el 1,36 por 100 del total a ser el 1,73 por 100—, a la vez que aquellos cuyas ganancias no alcanzan el SMI pasan a representar la menor porción de la serie histórica (cae su peso del 1,34 al 0,30 por 100). Los cinco intervalos superiores de salario experimentan un incremento de su peso relativo en 2010 respecto a 2009, por efecto de la destrucción de los empleos menos retribuidos.

En efecto, así como entre 2000 y 2007, las ocupaciones con salarios más bajos son las que ganaron más peso en la estructura española del empleo, lo cual expli-

caría la caída de los salarios medios de la economía, así como un incremento de la desigualdad salarial (Jimeno, Izquierdo y Herranz, 2001; Izquierdo y Lacuesta, 2006; Simón, 2009 y Ahamdanech, García y Simón, 2011)³, a partir de 2009, como consecuencia de la crisis económica, la destrucción de empleo afecta esencialmente a los «malos empleos», aquellos ligados a una menor cualificación y retribución.

Esta hipótesis ha sido aún más ampliamente contrastada en un trabajo publicado recientemente por el Banco de España (Bonhomme y Hospido, 2012), en el que se utilizan los datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales para documentar la evolución de la dispersión salarial en España durante el período 1988-2010. Este estudio encuentra que, entre los hombres, disminuyó durante la expansión y aumentó tanto en la crisis de prin-

³ Este fenómeno ha sido observado también en otros países (OECD, 2007; OIT, 2010; BOSCH, 2009 y BOSCH y GAUTIÉ, 2011).

CUADRO 4

**PORCENTAJE DE TRABAJADORES A TIEMPO COMPLETO EN FUNCIÓN DE SU GANANCIA
CON RESPECTO AL SALARIO MÍNIMO INTERPROFESIONAL (SMI), 2004-2010**

Salario comprendido %	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
De 0 a 1 SMI	1,30	0,90	0,40	1,20	1,35	1,34	0,30
De 1 a 2 SMI	24,60	32,60	37,60	37,80	33,49	33,48	32,69
De 2 a 3 SMI	36,40	34,30	31,50	30,70	32,16	31,64	32,42
De 3 a 4 SMI	15,70	14,20	13,80	13,90	15,36	15,38	16,14
De 4 a 5 SMI	9,30	7,70	7,40	7,90	8,59	9,17	8,77
De 5 a 6 SMI	4,80	3,80	3,80	3,60	3,94	4,06	4,11
De 6 a 7 SMI	2,60	2,30	2,10	2,10	2,09	2,21	2,39
De 7 a 8 SMI	1,60	1,40	1,20	1,30	1,36	1,37	1,45
Más de 8 SMI	3,70	2,90	2,30	1,60	1,66	1,36	1,73
Total de trabajadores	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

NOTA: SMI en 2004: 6.447 euros.; SMI en 2005: 7.182 euros; SMI en 2006: 7.572,6 euros; SMI en 2007: 7.988,4 euros; SMI en 2008: 8.400 euros; SMI en 2009: 8.736 euros; SMI en 2010: 8.866,20 euros.

FUENTE: INE (2008 y 2012): Encuesta de Estructura Salarial.

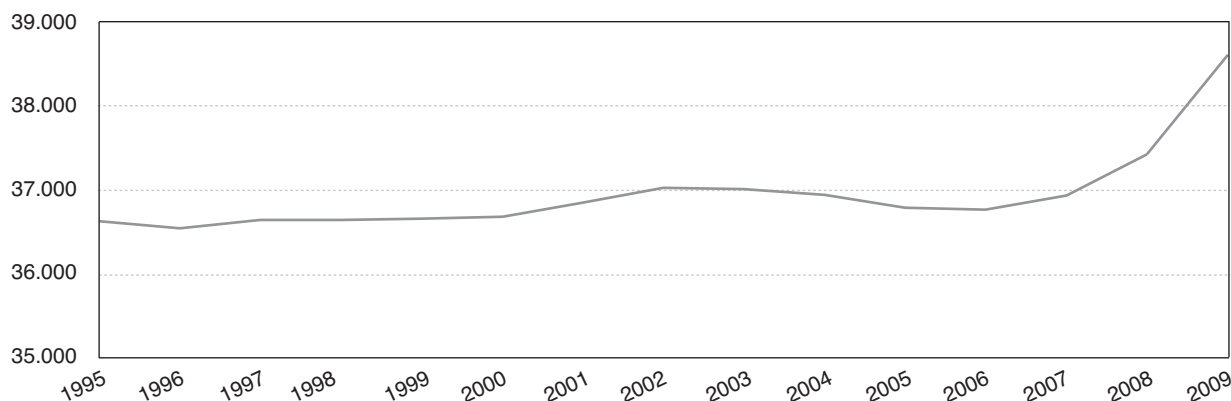
cipios de los años noventa como durante la actual recesión, mientras que, entre las mujeres, tras un notable incremento en la década de los noventa, la evolución ha sido más estable. Por tanto, consideramos contrastada positivamente la hipótesis número 5 en lo relativo al comportamiento diferenciado de los «buenos y malos» empleos con el cambio de coyuntura.

Hipótesis 6: El factor trabajo retiene los incrementos de productividad que se logran en el conjunto de la economía.

Para poder contrastar esta hipótesis debemos estudiar simultáneamente la evolución de la productividad aparente del trabajo y de la participación de la remuneración de los asalariados (RA) y las demás rentas de los factores en el PIB español. Es decir, analizaremos lo que se denomina 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.

Por un lado, y como ya hemos comentado, la productividad real por ocupado ha mostrado un relativo estancamiento en el período 1995-2009 (Carrasco, 2011 y Lago, 2011). 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 por 100 a lo largo del período (de unos 36.700 euros por ocupado de promedio a cerca de 38.700 euros), lo que representa una tasa de crecimiento interanual media del 0,4 por 100 (Gráfico 3). 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 período 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.

GRÁFICO 3
PRODUCTIVIDAD REAL POR OCUPADO, 1995-2009
 (Euros de 2000 por ocupado)



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

Como a continuación vamos a demostrar, durante el largo período de crecimiento económico en España (1995-2007) se ha producido una caída de la participación de los salarios en la distribución de la renta⁴. Según Laborda (2001: 53), este resultado no es sorprendente, ya que los sueldos y salarios en la economía española se comportan anticíclicamente (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 procíclica.

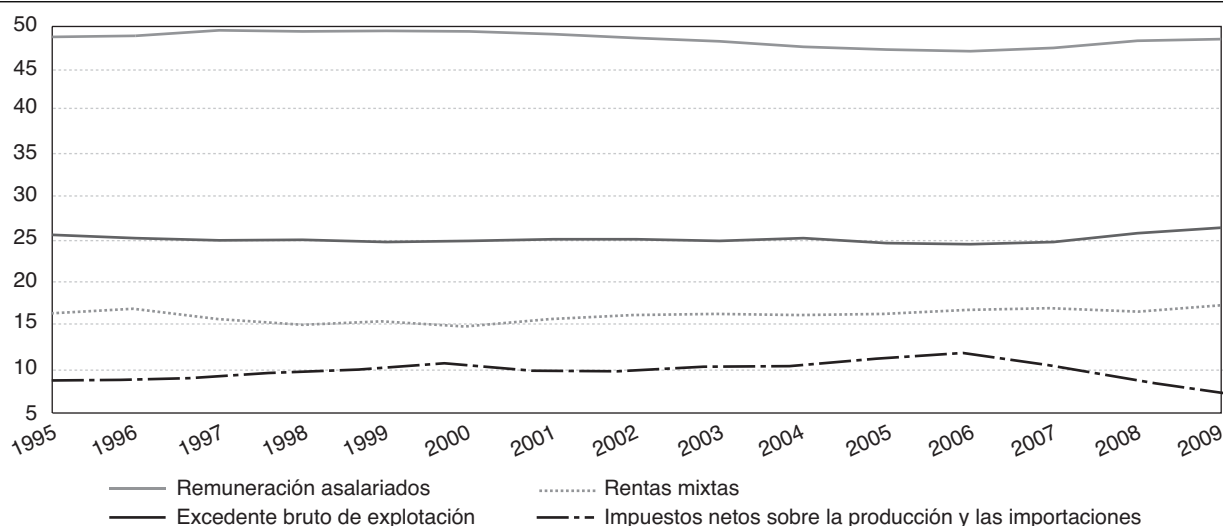
Este resultado se ha producido a pesar del fuerte aumento del empleo asalariado experimentado por la economía española en ese período. Algunos estudios estiman que la tasa de asalarización en España habría pasado de poco más del 50 por 100 en 1954 al 82 por 100 en 2006 (Muñoz del Bustillo, 2007a: 4), lo que debiera haber tendido a ensanchar naturalmente la parti-

cipación de las rentas salariales en el valor de la producción⁵. Como analiza Recio (2010: 217), 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. Según cálculos del autor, a partir de la distribución de la renta corregida, es decir, haciendo el supuesto de que el porcentaje de asalariados se hubiera mantenido constante a lo largo de todo el período, la caída de la participación salarial en la distribución de la renta hubiera sido de cuatro puntos.

⁵ Como demuestra LABORDA (2001: 52), en determinados períodos, 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).

⁴ Véase esta misma conclusión en GARZÓN (2011).

GRÁFICO 4
PESO EN EL PIB DE LAS DIFERENTES RENTAS, 1995-2009



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

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 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

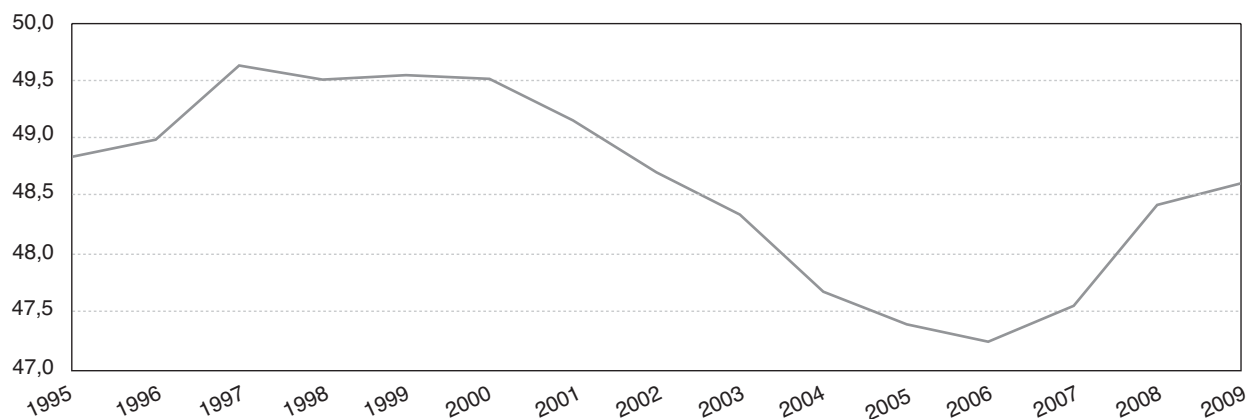
española, que afectaría negativamente a la tasa de asalariación (Lladós, Torrent y Vilaseca, 2005). Otros estudios aluden también al peso creciente de los impuestos en el PIB valorado a precios de mercado para explicar, en parte, esa caída tendencial (Aláez *et al.*, 2003).

El Gráfico 4 representa el peso de las distintas rentas —rentas salariales (RA), excedente bruto de explotación (EBE) y rentas mixtas (RM)— 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 período examinado. Estudiemos con un poco de detalle la información que muestra el Gráfico 4.

a) Las rentas salariales (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,

GRÁFICO 5
REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS/PIB, 1995-2009



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

para mantenerse después en torno al 49,5 por 100 del PIB durante unos años, y perder algo más de dos puntos entre 2000 y 2006, puntos que se han recuperado parcialmente en los últimos tres años.

b) Los beneficios empresariales (EBE 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 por 100 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 (RM, 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 período, y apenas han ganado un par de décimas de participación en el PIB, hasta alcanzar el presente 17,7 por 100.

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 por 100 del producto español.

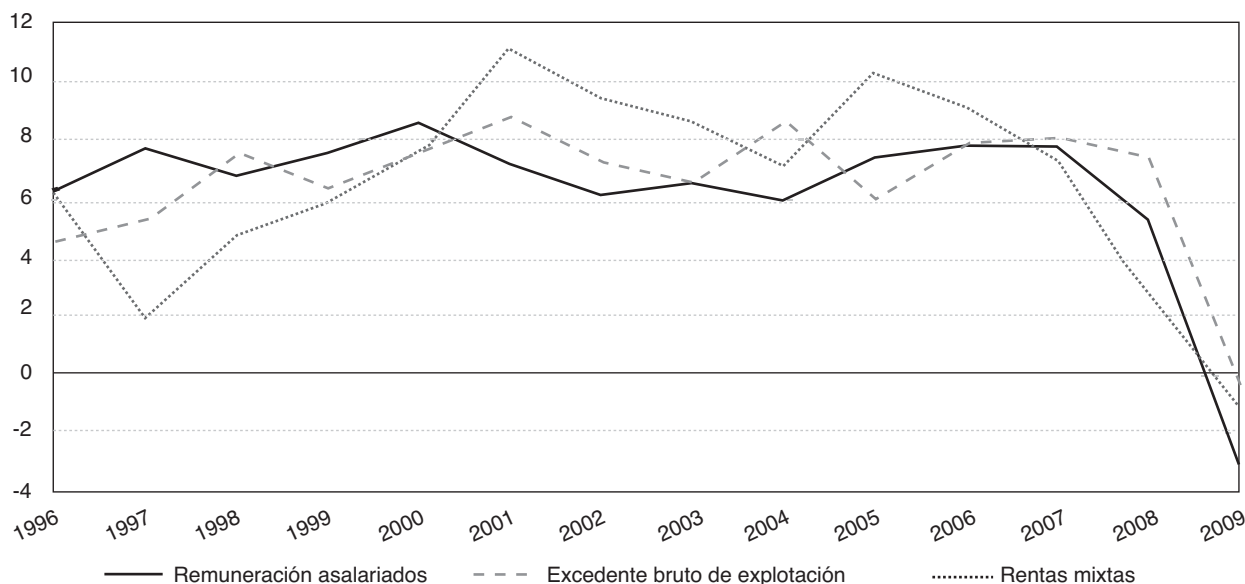
El Gráfico 5 detalla a mayor escala la evolución de la participación de la RA en el conjunto del PIB, para ese mismo período. Como se muestra en el mismo, la participación de los salarios en el PIB crece desde 1995 hasta 1997, se estanca hasta el año 2000 y, a partir de ese año, decrece bruscamente hasta 2006. 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 2007⁶.

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 creci-

⁶ 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).

GRÁFICO 6

TASA DE VARIACIÓN DE LA REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS, EBE Y LAS RENTAS MIXTAS, 1996-2009



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

miento económico español del período reciente, basado en una fuerte creación de empleo, pero en sectores económicos de muy baja productividad y bajos salarios⁷. 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 (CC OO, 2007: 16).

Paralelamente, se ha producido un proceso intenso de incremento de los beneficios empresariales, cuyo

crecimiento ha sido muy superior al de los salarios⁸. El Gráfico 6 muestra cómo la tasa de variación del EBE y RM ha sido mucho mayor entre 2000 y 2007 que el de la RA.

Las tres rentas (que se habían incrementado nominalmente de 2000 a 2007 a ritmos superiores al 6 por 100 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 período de crisis económica, los beneficios

⁷ Sobre el tema de los empleos de bajos salarios se pueden consultar los trabajos de RECIO (2001); MUÑOZ DE BUSTILLO (2007b); MUÑOZ DE BUSTILLO y ANTÓN (2007); NAVARRO (2007); SIMÓN, FERNÁNDEZ y MEXIDE (2004); BLÁZQUEZ (2008) y BANYULS, CANO y AGUADO (2011).

⁸ Según CC OO (2007: 17), el excedente bruto de explotación y las rentas mixtas pasan de crecer a un 6,3 por 100 de media anual entre 1996 y 2000, a aumentar al 8,4 por 100 anual entre 2000 y 2006.

empresariales (estimados a través de la evolución del EBE) —aunque 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 PIB⁹. En el último período, y como consecuencia de la crisis económica, la participación de la RA empieza a crecer hasta el 48,5 por 100 en 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».

Con todo, no podemos dar por contrastada positivamente esta sexta hipótesis puesto que, como hemos puesto en evidencia, en los intervalos en los que más ha crecido la productividad en la economía española (2000-2003 y 2008-2009) la evolución relativa de las rentas ha sido muy diferente: la RA perdió peso frente al resto de rentas en el primero de los intervalos y también cayó más que el EBE en el segundo de ellos. Por tanto, el factor trabajo no se ha apropiado de los incrementos de productividad en el período estudiado.

4. Conclusiones

Hemos tratado de enfrentar con el pasado reciente de la economía española una serie de hipótesis que se derivarían de las principales explicaciones teóricas del funcionamiento del mercado de trabajo revisadas sucintamente en este trabajo. Sometidas las seis principales hipótesis formuladas a la validación con el análisis descriptivo de los datos relativos a las variables más representativas de los mercados de trabajo y de producto de la economía espa-

ñola desde 1995 hasta nuestros días, hemos obtenido las siguientes conclusiones:

1. No se constata generalizadamente una relación inversa entre la evolución de los salarios y del empleo.
2. La pauta salarial muestra a nivel agregado cierta desconexión con la evolución de la productividad.
3. El mercado de trabajo transmite al empleo la evolución de los mercados de producto.
4. Los salarios nominales no son flexibles a la baja.
5. Con el cambio de coyuntura económica se observa un comportamiento diferenciado entre «buenos y malos» empleos.
6. El factor trabajo no retiene en exclusiva los incrementos de productividad que se logran en el conjunto de la economía.

Referencias bibliográficas

- [1] AHAMDANECH, I.; GARCÍA, C. y SIMÓN, H.J. (2011): «La desigualdad de los salarios en España: una perspectiva regional». *Moneda y Crédito*, nº 231, p. 53-93.
- [2] AKERLOF, G.A. (1982): «Labor Contracts as Partial Gift Exchange». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97 (4), p. 543-569.
- [3] ALÁEZ, R.; LONGÁS, J.C.; SALABERRIA, A. y ULLIBARRRI, 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*, nº 28, p. 89-109.
- [4] ÁLVAREZ, I. (2009): «La política salarial en tiempos de crisis». *Estudios de la Fundación 1º de Mayo*, nº 15. CC OO Madrid.
- [5] BANCO DE ESPAÑA (varios años): *Boletín económico*. Madrid.
- [6] BANYULS, J.; CANO, E. y AGUADO, E. (2011): «La incidencia del salario mínimo interprofesional en sectores de bajos salarios». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 29 (2), p. 363-389.
- [7] BECKER, G. (1964): *Human Capital*. Columbia University Press. Nueva York.
- [8] BLÁZQUEZ, M. (2008): «Low Wage Employment and Mobility in Spain». *Labour*, nº 22 (número especial), p. 115-146.
- [9] BONHOMME, S. y HOSPIDO, L. (2012): «The Cycle of Earnings Inequality: Evidence from Spanish Social Security Data». *Documentos de Trabajo del Banco de España*, nº 1225.
- [10] BOSCH, G. (2009): «Low-wage Work in Five European Countries and the United States». *International Labour Review*, vol. 148 (4), p. 337-356.
- [11] BOSCH, G. y GAUTIÉ, J. (2011): «Low Wage Work in Five European Countries and the USA: The Role of National

⁹ GARCÍA, MARTÍN y ZARAPUZ (2009: 74) llegan a esta misma conclusión.

Institutions». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, vol. 29 (2), p. 303-335.

[12] 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), p. 203-240.

[13] CARRASCO, N. (2011): «Productividad y costes laborales». *Economistas*, nº 126, p. 214-224.

[14] CARRASCO, I.; CASTAÑO, M.S. y PARDO, I. (2011): «Diferentes desarrollos del mercado de trabajo». *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 858, enero-febrero, p. 89-102.

[15] CC OO (2007): *Los salarios en España*. Gabinete Técnico Confederal. Madrid.

[16] CRUCES, J. (2010): «Los salarios en España 2005/2010». *Estudios de la Fundación 1º de Mayo*, nº 36. CC OO. Madrid.

[17] FERNÁNDEZ-HUERGA, E. (2010): «La teoría de la segmentación del mercado de trabajo: enfoques, situación actual y perspectivas de futuro». *Investigación Económica*, vol. LXIX (273), p. 115-150.

[18] GARCÍA, M.A. y ZARAPUZ, L. (2010): *Situación de la economía española 2010. Presupuestos generales del Estado 2011*. CC OO. Madrid.

[19] 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 CC OO. Madrid.

[20] GARZÓN, A. (2011): «Evolución de los salarios en España (1978-2010)». Disponible en: <http://www.agarzon.net>.

[21] INE (2010): *Encuesta de salarios en la Industria y los Servicios*. Madrid.

[22] INE (2010): *Encuesta trimestral de coste laboral*. Madrid.

[23] INE (2010): *Contabilidad Nacional de España*. Madrid.

[24] INE (2012): *Encuesta de estructura salarial*. Madrid.

[25] INE (2012): *Contabilidad Nacional Trimestral de España*. Madrid.

[26] INE (2012): *Contabilidad Nacional de España-Base 2000*. Madrid.

[27] IZQUIERDO, M. y LACUESTA, A. (2006): «Wage Inequality in Spain: Recent Developments». *Documento de Trabajo Banco de España*, nº 0615.

[28] JIMENO, J. F.; IZQUIERDO, M. y HERRANZ, V. (2001): «La desigualdad salarial en España: descomposición y variación por niveles de salarios». *Papeles de Economía Española*, vol. 88, p. 113-126.

[29] LABORDA, A. (2001): «La distribución funcional del renta en España: una visión macroeconómica». *Papeles de Economía Española*, nº 88, p. 44-66.

[30] LAGO, M. (2011): «Salarios, productividad y beneficios». *Informes de la Fundación 1º Mayo*, nº 33, marzo.

[31] LLADÓS, J.; TORRENT, J. y VILASECA, J. (2005): *Análisis de la economía española. Hacia un nuevo modelo de crecimiento*. Editorial UOC. Barcelona.

[32] MORTENSEN, D.T. y PISSARIDES, C.A. (1999): «Job Reallocation, Employment Fluctuations and Unemployment», en J. B. TAYLOR y M. WOODFORD (eds.): *Handbook of Macroeconomics*, vol. 1, Part B, p. 1171-1228.

[33] MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (2007a): «La distribución funcional de la renta en España: una visión desde la perspectiva del largo plazo». *Gaceta Sindical*, nueva etapa nº 9, p. 93-107.

[34] MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (2007b): «Trabajadores de bajos salarios en España». *Temas para el debate*, nº 151, p. 43-46.

[35] 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), p. 1-17.

[36] 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*, nº 116 (3), p. 145-154.

[37] NAVARRO, V. (2007): «Los salarios en España». *Temas para el debate*, nº 155, p. 73-75.

[38] OCHANDO, C. (2010): «Crisis económica y distribución de la renta: el nuevo papel de la política de rentas» en ANTUÑANO, I.; JORDÁN, J. M^a. 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.

[39] OECD (2007): «Globalisation, Jobs and Wages». *Policy Brief* June.

[40] OIT (2010): Informe mundial sobre salarios 2010/2011. Políticas salariales en tiempos de crisis. Organización Internacional del Trabajo. Santiago de Chile. Disponible en www.ilo.org/publns.

[41] PIORE, M.J. (1969): «On-the-job Training in Dual Labor Markets», en WEBER, A.; CASSELL, F. y WOODROW, G. (eds.): *Public-private Manpower Policies*, Industrial Relations Research Association, Madison, p. 101-132.

[42] RECIO, A. (2001): «Una nota sobre bajos salarios en España». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, nº 18, p. 15-45.

[43] RECIO, A. (2010): «Capitalismo español: la inevitable crisis de un modelo insostenible». *Revista de Economía Crítica*, nº 9, p.198-222.

[44] ROGERSON, R.; SHIMER, R. y WRIGHT, R. (2005): «Search-Theoretic Models of the Labor Market: A Survey». *Journal of Economic Literature*, vol. XLIII, p. 959-988.

[45] 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*, nº 7/8 (julio-agosto), p. 117-128.

[46] SHAPIRO, C. y STIGLITZ, J.E. (1984): «Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device». *American Economic Review*, vol. 74(3), p. 433-444.

[47] SIMÓN, H.J. (2001): «La estructura de salarios pactados en España». *Estudios de Economía Aplicada*, nº 19, p. 171-187.

[48] SIMÓN, H.J. (2009): «La desigualdad salarial en España: una perspectiva internacional y temporal». *Investigaciones Económicas*, vol.33 (3), p. 439-472.

[49] SIMÓN, H. J.; FERNÁNDEZ, M. y MEXIDE, A. (2004): «Empleo de bajos salarios y pobreza en España». *Revista de Economía Laboral*, vol. 1 (1), p. 76-89.

[50] STIGLITZ, J. (1976): «The Efficiency Wage Hypothesis, Surplus Labor and the Distribution of Income in LDCs». *Oxford Economic Papers*, vol. 28 (7), p 185-207.

[51] STIGLITZ, J. (2009): «The Global Crisis, Social Protection and Jobs». *Internacional Labour Review*, vol. 148 (1-2), p. 1-13.

[52] TOHARIA, L. (1991): «El mercado de trabajo en España, 1983-1991: una evaluación». *Economistas*, nº 50/9, p. 80-85.

[53] TORRES, J. y MONTERO, A. (2005): «Trabajo, empleo y desempleo en la teoría económica: la nueva ortodoxia». *Principios*, nº 3, p. 5-34.

[54] WEISS, A. (1980): «Job Queues and Layoffs in Labor Markets with Flexible Wages». *Journal of Political Economy*, vol. 88 (3), p. 526-538.