

Area de Estudios Económicos

ESTUDIOS DE LA FUNDACIÓN

2011
NOVIEMBRE
49

Competitividad y costes laborales en España

TRABAJO FIN DE MÁSTER REALIZADO POR

CARLOS GUTIÉRREZ CALDERÓN
DEL GRUPO DE INVESTIGACIÓN “ECONOMÍA POLÍTICA DE LA
MUNDIALIZACIÓN” (ICEI),

DIRIGIDO POR

FERNANDO LUENGO ESCALONILLA
PROFESOR DE ECONOMÍA APLICADA Y MIEMBRO DEL GRUPO DE
INVESTIGACIÓN “ECONOMÍA POLÍTICA DE LA MUNDIALIZACIÓN” (ICEI).



Fundación 1º de Mayo | Centro Sindical de Estudios
C/ Arenal, 11. 28013 Madrid. Tel.: 913640601. Fax: 913640838
www.1mayo.ccoo.es | 1mayo@1mayo.ccoo.es

Estudios de la Fundación. ISSN: 1989-4732

ÍNDICE

<i>I</i> Introducción	4
<i>II</i> Competitividad y costes laborales: aspectos teóricos y metodológicos	7
<i>a</i> Marco Teórico	7
<i>b</i> Metodología.....	9
<i>c</i> Limitaciones.....	12
<i>d</i> Estructura del trabajo	13
<i>III</i> La inserción exterior de la economía española.....	14
<i>IV</i> Diferencial de precios y competitividad.....	18
<i>V</i> Los costes laborales en la formación y variación de los precios.....	22
<i>VI</i> Conclusiones	29
<i>VII</i> Referencias Bibliográficas	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1: Crecimiento PIB real, saldo de balanza de comercial y tasa de cobertura</i>	<i>16</i>
<i>Gráfico 2: Diferencial de precios entre España y la UE 12</i>	<i>19</i>
<i>Gráfico 3: Competitividad y Precios 1995 a 2007.....</i>	<i>20</i>
<i>Gráfico 4: Contribución costes laborales a los costes totales de producción</i>	<i>24</i>
<i>Gráfico 5: Costes laborales sobre los ingresos de producción.....</i>	<i>25</i>
<i>Gráfico 6: Tasa de margen empresarial</i>	<i>26</i>
<i>Gráfico 7: Coste Laboral Unitario y Precios.....</i>	<i>27</i>
<i>Gráfico 8: Compensación real por empleado, productividad real y salarios en el PIB.....</i>	<i>28</i>

I Introducción

El debate sobre la competitividad, pese a ser un tema recurrente, es complejo y de hondo calado. En primer lugar, porque la referencia al fenómeno de la competitividad tolera diversas interpretaciones, generándose, de este modo, una aguda controversia en diferentes dimensiones interrelacionadas: la delimitación de los márgenes del concepto, la elección del sujeto al que corresponde ser competitivo, la adopción de un método con el que aproximarnos y, finalmente, la selección de unos indicadores para su medición. Todos ellos son planos, de un mismo fenómeno, expuestos al debate. Un segundo hecho que dota de calado a la discusión sobre la competitividad es su dimensión de política económica. Dependiendo de cómo resolvamos las cuestiones planteadas, el diagnóstico referente a las causas de la mayor, o menor, competitividad determinará específicas políticas económicas¹.

En las últimas décadas la economía mundial se ha caracterizado por múltiples y profundas transformaciones: avances científicos y tecnológicos han modificado los patrones de producción segmentándolos a escala mundial; la reducción de barreras arancelarias y una creciente apertura de las economías han multiplicado los flujos comerciales, financieros y de inversión; la aparición de nuevos actores en el mercado internacional; la incorporación plena de nuevos espacios a la economía mundial, y como resultado de la acción e interrelación de estos elementos, la intensificación de la competencia en los mercados mundiales. Obligados por este contexto, tanto gestores empresariales como responsables de política económica se han visto ante la imperiosa necesidad de situar la cuestión de la competitividad en un lugar preferencial en la agenda².

En la Unión Europea el debate también tiene largo recorrido. Desde sus inicios se ha configurado una respuesta desde dos perspectivas diferenciadas³. Éstas, no tienen una delimitación claramente definida, sino que se han presentado de forma conjunta, siendo el contexto económico el que ha determinado la hegemonía de una u otra.

¹ Bianco (2007, pág. 2), subraya que “bajo el nombre de la competitividad se han puesto en marcha vastos planes de reestructuración y racionalización productiva que han redundado en despidos, cierres de plantas e incrementos de la tasa de desempleo alrededor del mundo”

² Ruesga y Da Silva Bichara (2007)

³ La cuestión de la competitividad ha acompañado a la UE desde su conformación. El “Tratado de Maastrich” de 1990, en su artículo 130, ya mencionaba la incipiente necesidad de mejorar la competitividad. Posteriormente el Libro Blanco de Jacques Delors sobre el crecimiento la competitividad y el empleo enfoca directamente el tema. Resultado de esta relevancia se han creado diversos organismos y programas: “Consejo para la Competitividad”, “Agencia Ejecutiva de Competitividad e Innovación” y “Programa marco para la competitividad y la innovación”.

Una primera surge en el marco de la segunda mitad de la década de los noventa permaneciendo predominante hasta el estallido de la crisis económica en 2008. Un relativo consenso emergió entre académicos y responsables políticos situando la problemática de la competitividad del espacio europeo en los bajos incrementos de la productividad del trabajo en comparación con los alcanzados por la economía estadounidense. La causa principal de este fenómeno, se apuntó, era la mejor adaptación de la economía estadounidense a las profundas transformaciones que desde hacía tiempo se estaban desarrollando. Es entonces cuando se adoptó como objetivo estratégico, inmerso dentro de lo que se denominó “Estrategia de Lisboa”, la transformación de los diversos Estados de la UE en economías competitivas y dinámicas basadas en el conocimiento⁴. Esto implicaba el fomento del esfuerzo tanto en investigación, desarrollo e innovación como en materia educativa. En suma, se erigió una cierta aproximación a la competitividad que giraba en torno al fenómeno de la productividad, siendo el mecanismo para su impulso complejo y profundo, pero que dotaba de perdurabilidad a las mejoras que se obtuvieran, es decir, se lograba una ganancia de competitividad “genuina”⁵.

Una segunda perspectiva pasa a primer plano en el contexto de crisis económica. El desencadenamiento de ésta establece una aproximación donde la competitividad se liga a la balanza comercial. La problemática revelada por la crisis es la asimetría en el desempeño competitivo, medido en saldos comerciales, entre las diferentes economías de la eurozona. Esta situación concierne, principalmente, a ciertas economías: España, Portugal y Grecia, las cuales exhiben una pérdida progresiva de competitividad que se ve reflejada en una sostenida situación deficitaria de sus cuentas corrientes. Sin embargo, existe otro grupo de países altamente competitivos, con Alemania a la cabeza, que en contraposición a este déficit sistemático de los países periféricos presentan superávits sostenidos en la balanza comercial⁶.

Al mismo tiempo, la pertenencia de estas economías a la Unión Monetaria desde 1999 con la consecuente cesión de la política monetaria al Banco Central Europeo, ahonda la problemática mencionada ya que impide hacer uso de la devaluación monetaria con el objetivo de impulsar la competitividad y, por consiguiente, equilibrar los desajustes exteriores generados durante la fase expansiva. En síntesis, desde esta perspectiva, con cierto aroma a neomercantilismo, los superávits comerciales son vistos como un síntoma positivo de competitividad y los países que disponen de éstos como

⁴ Requena (2002)

⁵ Fajnzylber (1988), elaboró una terminología en la que diferenciaba las ganancias de competitividad “espurias” y “genuinas”. La diferencia consiste en que las primeras no son perdurables a largo plazo mientras que las segundas además de ser perdurables pueden ser recreadas en el tiempo.

⁶ Para profundizar en los desequilibrios estructurales europeos y sus consecuencias sobre la dimensión financiera, ver Lapavitsas (2011)

exitosos, independientemente de otros elementos. Asimismo, en el contexto de falta de crecimiento económico actual la mejora de la posición comercial exterior se ha instalado como un requisito insoslayable para la recuperación, y, por tanto, para el impulso del crecimiento y la creación de empleo.

Pese a la existencia de cierto consenso en el que la competitividad desborda los límites de la dimensión comercial este diagnóstico se ha situado en el epicentro de las estrategias competitivas tanto en la UE como entre los diferentes miembros. El presente trabajo explora desde dicha perspectiva comercial de la competitividad cómo los costes laborales han influido sobre los precios y, de este modo, impactado sobre el desempeño competitivo de la economía española. Las hipótesis que se persiguen contrastar son: a) el vínculo entre precios-competitividad no está claramente apoyado por la información empírica, b) la evolución de los costes laborales no ha creado un contexto de tensiones inflacionistas

De contrastarse dichas hipótesis evidenciaría la necesidad de establecer una estrategia competitiva que exceda la mecánica vinculación entre costes laborales-precios-competitividad. Asimismo, haría preciso articular una ambiciosa política de rentas con el objetivo de dotar de estabilidad a los precios y rebajar los diferenciales con la Unión Europea.

II Competitividad y costes laborales: aspectos teóricos y metodológicos

a Marco Teórico

Como se ha advertido anteriormente, existen numerosas aproximaciones que desde diferentes ángulos desbordan y enriquecen la perspectiva comercial de la competitividad (ver sección de principales críticas en este mismo apartado) pese ello el presente análisis se construye como una exploración dentro de este enfoque.

Cuando hablamos de competitividad nos referimos de manera genérica al “desempeño de una firma, una industria o un país en la economía internacional”⁷. Más allá de esta gruesa definición no existe un consenso sobre las múltiples dimensiones relacionadas. La competitividad comercial, pilar teórico sobre el que se asienta este trabajo, concreta de manera más clara el fenómeno. Desde esta perspectiva el desempeño competitivo se vincula a la capacidad de un agente económico, ya sea una empresa, un sector o un Estado, de colocar las mercancías y servicios producidos tanto en los mercados internacionales como en el mercado interno⁸.

Así, cabe preguntarse acerca del factor que determina dicha capacidad. Surge la noción de competitividad precio. Este enfoque argumenta que, dado que las economías se desenvuelven en un contexto de libre movilidad de capitales y debido al grado de la elasticidad de la demanda precio internacional, son los precios de exportación y los precios del mercado interior, en relación a los de otras economías, el factor cardinal para explicar el desempeño competitivo a corto plazo de las economías.

Dicha cuestión de los precios nos deriva, por tanto, a interrogarnos sobre su formación y variación. Dos son las bases sobre los que descansan los fenómenos mencionados. En primer lugar, tenemos que los precios son el reflejo de una estructura de costes que está conformada por los costes laborales o la remuneración del factor trabajo, compuestos por los salarios fundamentalmente y las cotizaciones sociales; los costes de los bienes y servicios intermedios y los costes del capital, referidos a la financiación del capital fijo. Este conjunto de costes pueden agruparse en dos dimensiones relacionadas con la producción: los costes variables (aquéllos que son sensibles al volumen de producción) y los costes fijos (aquéllos que son independientes del nivel de actividad de la empresa). En segundo lugar, y como es sabido, la producción en el sistema capitalista tiene como objetivo la consecución de una

⁷ Chudnosky y Porta (1990, pág 6)

⁸ Para un estudio pormenorizado de los diferentes enfoques existentes, ver: Chudnosky y Porta (1990) y Bianco (2007)

ganancia, por lo que todo precio, además de incorporar la estructura de costes mencionada, añade un margen, o *mark up*, como remuneración al empresario por utilizar un cierto monto de capital y por contratar un determinado volumen de fuerza de trabajo.

La dinámica de los precios recorre dos etapas interrelacionadas. Una primera, denominada *ex ante*, asociada al proceso de producción e implica una negociación de los costes de producción y el margen empresarial, entre la empresa y diferentes agentes, a saber, acreedores, proveedores y trabajadores. Esta cuestión está estrechamente relacionada con la distribución de la renta entre capital y trabajo, y la distribución intersectorial. Una segunda etapa, *ex post* asociada al proceso de comercialización supone una negociación para la colocación de lo producido, cuestión que está relacionada con el poder de mercado de la empresa⁹. Cómo se configure dicho proceso dinámico en el que están implicados multitud de intereses conlleva una reasignación de los ingresos entre los diversos factores productivos y sectores económicos¹⁰.

Pese a la existencia de los factores señalados anteriormente, con importancia a la hora de explicar la formación y evolución de los precios, entre los cuales los costos laborales sólo representan una fracción, son éstos el elemento que cobra una especial relevancia dentro del marco de análisis de la competitividad precio. Los costes laborales, en representación de los costos totales, se configuran como los determinantes de los precios y, por consiguiente, del balance competitivo. Es asumido que una trayectoria creciente de éstos por encima de la productividad del trabajo es síntoma de la existencia de tensiones inflacionistas del lado de la demanda, con el consiguiente impacto negativo sobre la competitividad. Como señala Coriat¹¹, "...consiste en admitir que la competitividad es igual a la competitividad costo y luego definir a la competitividad costo como la competitividad salarial. La conclusión es que la competitividad es igual a la disminución del costo de los salarios". Así pues, desde esta óptica se desprenden recomendaciones en la dirección de aplicar políticas de moderación e incluso reducción salarial, con el objetivo de hacer más competitiva al conjunto de la economía.

La teoría económica ortodoxa sostiene esta posición en base a dos líneas de argumentación. En primer lugar, por el vínculo que se establece entre beneficios e inversión. Mientras los salarios se dedicarían, principalmente, al consumo, los beneficios constituyen el aliciente para llevar a cabo proyectos de inversión que amplían y modernizan la capacidad productiva de la economía. Además, en un contexto de

⁹ Ampudia (2010, pág. 44)

¹⁰ Davidson (1991, citado en Ampudia 2010, pág. 49) señala que "...la inflación es siempre y en todo lugar un síntoma de la lucha por la distribución del ingreso"

¹¹ Coriat (1977, pag 33)

apertura exterior, con libre movilidad de capitales, la dinámica inversora se erige como eje de la estrategia competitiva. En segundo lugar, por la conformación de un mercado global de trabajo donde se formarían los niveles salariales y su evolución, trascendiendo, de este modo, los mercados nacionales, es decir, los salarios habrían ganado en elasticidad¹². Asimismo la incorporación, a la economía mundial, de nuevos espacios caracterizados por bajos salarios impulsa la competencia salarial.

En suma, derivado de esta visión, el desempeño competitivo de las economías desarrolladas depende de los costes laborales¹³. No obstante se apunta que, a largo plazo, éste no sería el único factor, al incidir otros elementos de naturaleza cualitativa como la innovación tecnológica, la calidad o los servicios post venta. Sin embargo se trabaja con la hipótesis de que no son modificables a corto plazo¹⁴.

b Metodología

Cuestión clave en este apartado metodológico es la elección del sujeto de análisis, ya que de la selección de un sujeto u otro se deriva la elección de un cierto grupo de indicadores para la medición de la posición competitiva¹⁵. Cabe destacar en la literatura económica dos dimensiones diferenciadas: la microeconómica referida a la empresa que se define como la capacidad de competir por parte de éstas en los mercados, y de este modo aumentar sus beneficios; la macroeconómica, referida al conjunto de la economía, que se define como la capacidad de producir bienes y servicios tanto para el mercado doméstico como en el mercado internacional. Para este estudio seguiremos a la literatura económica que adopta el enfoque de la competitividad precio, que, generalmente, toma como sujeto de análisis al conjunto de la economía¹⁶. Esta orientación aproxima el desempeño competitivo a partir de los indicadores de cuotas exportación en el mercado internacional, saldo comercial, tasa de cobertura y tasa de penetración. La elaboración de estos indicadores se realiza a partir de los datos obtenidos en EUROSTAT y la Organización Mundial del Comercio,

En relación a los precios, la literatura económica hace uso de multitud de indicadores, por lo que disponemos de cierto margen para la selección. En el presente trabajo principalmente haremos referencia al deflactor del PIB a partir de la base de datos AMECO. Esto está justificado porque nos proporciona una visión más amplia

¹² Luengo y Álvarez (2011, pág. 8)

¹³ Ruesga y Da Silva Bichara (2007)

¹⁴ Chudnosky y Porta (1990, pág 23)

¹⁵ Para profundizar en la competitividad microeconómica, ver: Krugman (2001). Para profundizar en la competitividad macroeconómica, ver: Coriat (1997)

¹⁶ BBVA (2009) y LACAIXA (2004)

sobre los precios que no se limita a medir los precios de una determinada cesta de productos.

Relacionado con la estructura de costes de producción y los márgenes empresariales. La construcción de la estructura de costes se realiza a partir de los datos que ofrece la Central de Balances del Banco de España, como la agregación de los costes de mercaderías, costes de los consumos intermedios, costes financieros y costes laborales. La limitación subyacente a esta elección atañe a que dicha base de datos sólo ofrece información acerca de las empresas no financieras. Pese a ello hemos considerado oportuno dicha selección por la disponibilidad de datos para alcanzar la información que requiere el análisis. Asimismo consideramos relativa dicha limitación cuando el sector de las empresas no financieras es el de mayor amplitud y, por consiguiente, nos ofrece una información fehaciente sobre las tendencias en la estructura económica de España.

Otros dos indicadores se construyen a nivel de toda la economía. En primer lugar, el ratio entre los costes laborales y los ingresos de producción. En segundo lugar, el indicador del margen empresarial construido como el ratio entre el excedente bruto de explotación y el valor agregado bruto. La fuente de información estadística utilizada para dicha elaboración es la Cuenta de Producción y Explotación del Instituto Nacional de Estadística.

A partir del indicador de los costes laborales unitarios nominales (CLUN), ampliamente difundido en los foros políticos y académicos para evaluar el desarrollo competitivo de un país, vincularemos la trayectoria seguida por los costes laborales y los precios. Comparando la evolución de éste con el desarrollo de los precios podemos determinar en qué medida los costes laborales han presionado sobre el alza de los precios. Es por ello que un crecimiento de éstos por debajo del registrado por el indicador de CLUN se interpreta como la existencia de presiones inflacionistas por el lado de los salarios y, consecuentemente, tal fenómeno afectaría al desempeño competitivo y, en su medida, al crecimiento económico del país afectado. Esto determinaría un crecimiento del indicador de los costes laborales unitarios reales (CLUR) incrementándose la renta apropiada por los salarios. Si el fenómeno es el contrario, es decir, si el crecimiento de los precios es superior al de los CLUN, se interpreta como que no existirían las condiciones para un crecimiento de los precios presionados por los salarios. Esto incidiría, igualmente, sobre la evolución de los CLUR presionándolos a la baja debido a que la productividad del trabajo real crecería por encima de los salarios reales y, por tanto, se produciría un descenso de la participación de los salarios en la renta¹⁷. La expresión se escribe:

¹⁷ Lipsky *et al* (2005)

$$CLU_n = \frac{W_n / L}{VA_r / L}$$

donde, CLU es coste laboral unitario nominal, W_n es la compensación media por empleado en términos nominales¹⁸, VA_r es el valor añadido en términos reales y L es la cantidad de empleados.

Como se observa, la expresión relaciona los costes laborales, los precios y la productividad:

$$CLU_n = \frac{W_n / L}{(VA_n / P) / L}$$

donde, P es el deflactor de los precios.

Si seguimos desarrollando la expresión, ésta refleja la evolución de la participación de la masa salarial sobre la renta:

$$CLU_n = \left[\frac{W_n / L}{VA_n / L} \right] P = CLU_r * P$$

donde, CLU_r son los costes laborales unitarios reales.

Finalmente, el CLUN está ligado a la participación de los salarios en la renta y a los precios:

$$CLU_n = \left[\frac{(W_n * L) / L}{VA_n} \right] P = \left[\frac{\text{Compensación Total}}{VA_n} \right] P$$

El período de referencia para el análisis empírico será desde 1995 a 2007. Esta elección obedece a que 1995 fue el primer año en que la economía española superó la recesión comenzada en los primeros años noventa, y la fecha final obedece al estallido de la crisis económica en toda su dimensión en el año 2008 poniendo fin al ciclo

¹⁸ Según ciertas elaboraciones la compensación por empleado debe ser lo más amplia posible, por tanto debe recoger sueldos y salarios y la contribución de los empleados a la seguridad social, Lipsky *et al* (2005, pág. 9) y Van Ark (2005, pág. 6)

económico alcista. Asimismo las comparaciones que se realizan a lo largo del trabajo se llevan a cabo con las economías con las que España mantiene mayor relación comercial, es decir, Alemania, Francia e Italia.

c Limitaciones

La urdimbre teórica y metodológica que aquí hemos desarrollado, asumido y recorrido sus márgenes no está exenta de profundas limitaciones. La crítica más extendida está vinculada a la elección del conjunto de la economía como sujeto de competitividad y a la elección del indicador de los costes laborales unitarios, ya que éstos, se argumenta, al estar centrados exclusivamente en los precios y los costes laborales y presentarse con tal nivel de agregación, obvian numerosos factores que como la calidad de los productos, los servicios post venta, garantías, propaganda, publicidad, aspectos que nos remiten a la diferenciación de los productos estrechamente vinculados con la competitividad. De esta forma, bajo esta perspectiva pasan desapercibidos los nichos en los que el país es competitivo.

Asimismo un amplio número de las interpretaciones que se han desarrollado sobre la competitividad a nivel país, ante la insatisfacción producida por el enfoque de la competitividad precio, complejizan y ensanchan la visión incorporando un numeroso conjunto de factores que desbordan la perspectiva aquí mencionada. Este esquema subraya la importancia que tienen para la competitividad de un país cinco categorías de factores: los relacionados con las condiciones de los inputs (nivel meso), con el tejido empresarial y las estrategias de las propias empresas (nivel micro), con la política económica implementada (nivel macro), con condiciones de demanda y, finalmente, con factores socioculturales (nivel meta)¹⁹.

Desde otra dimensión las críticas cuestionan empíricamente el vínculo que subyace a este paradigma entre la reducción de los costes laborales y la mejora de la posición competitiva. La conocida “Paradoja de Kaldor”²⁰, evidenció que no existía tal relación para el Reino Unido de la posguerra (1963-1975), ya que los sostenidos descensos de los costes laborales que reflejó el país no estuvieron ligados a un aumento de la cuota exportadora, sino que ésta también descendió. Al mismo tiempo, en otros países (por ejemplo Alemania Federal) el aumento de los costes laborales se correspondió con aumentos en la participación en las exportaciones mundiales. Estas evidencias han llevado a ciertos autores a señalar la disparidad entre la teoría y la

¹⁹ Para profundizar sobre los enfoques estructural y sistémico, ver: Bianco (2007) y Chudnosky y Porta (1990). Para profundizar sobre el conocido como “diamante de Porter”, ver: Porter 1990, citado en Ruesga y Da Silva Bichara (2007; p 7)

²⁰ Kaldor (1978, citado en Felipe y Kumar, 2011, pág. 23)

realidad, al no ser verificada esta primera. Es el caso de Chesnais²¹, quien aduce: "Cuando los hechos actúan en forma tan "perversa" como las relaciones que se establecen entre las participaciones de los países en el mercado mundial y los costos laborales domésticos, uno está forzado a concluir que una peligrosa brecha se ha establecido entre la realidad y la teoría. Este es obviamente el caso de la teoría que subyace detrás los indicadores de precios y costos como medidas de la competitividad internacional".

d *Estructura del trabajo*

El presente trabajo está organizado en seis apartados. Después de la introducción y del los aspectos teóricos y metodológicos, el apartado tercero está dedicado a situar a la economía española en los flujos de comercio internacional subrayando los hechos más relevantes. El cuarto analiza el diferencial de inflación de España respecto a la eurozona así como la relación entre la evolución de los precios y el desempeño competitivo de la economía española. El quinto analiza la evolución estructura de costes y los márgenes empresariales durante el período con la pretensión de ponderar la contribución de los costes laborales a la formación de los precios. Asimismo se analiza papel desempeñado por los costes laborales en la variación de los mismos. Para concluir se realizan una serie de reflexiones finales.

²¹ Chesnais (1981, citado en Chudnosky y Porta, 1990, pág. 25)

III La inserción exterior de la economía española

La economía española ha llevado a cabo en las últimas décadas un paulatino e intenso proceso de inserción en los mercados exteriores, que se ha desarrollado en paralelo y como resultado de la liberalización comercial e integración en la Unión Europea²². Este fenómeno, comenzado con los primeros acercamientos a los países del entorno europeo a partir de 1959 con el “Plan Nacional de Estabilización Económica”, se aceleró durante los años noventa con la constitución del Mercado Común. En 1994, alcanzó una tasa de apertura del 43%, situación pareja a Alemania, Francia e Italia con un 46%, 43% y 44%²³. Asimismo Europa se sitúa como el principal origen y destino de las ventas y compras españolas exteriores, con un 70% y 63.5% del total de las exportaciones e importaciones.

La Unión Monetaria, a partir de 1999, con la reducción de los costes de transacción, la simplificación de los pagos transfronterizos, la disminución de los riesgos cambiarios y la anexión a un entorno macroeconómico más estable, se revela como un salto cualitativo en este proceso. La acción e interacción de estos factores, junto al proceso de aprendizaje que venían realizando las unidades productivas y al vigoroso crecimiento económico desde la salida de la crisis de los primeros años de la década de los noventa, crea un contexto de buenas expectativas potenciando y multiplicando la incorporación de un mayor número de empresas a los mercados exteriores²⁴.

En efecto, la economía española acelera su presencia en el exterior entre los últimos años de la década de los noventa y la primera década del siglo XXI dibujando la tasa de apertura una trayectoria ascendente hasta alcanzar el 61% en 2007²⁵. De la misma forma, Europa se mantiene como la principal región con la que España materializa sus intercambios comerciales, suponiendo, aproximadamente, dos tercios tanto de importaciones como de las exportaciones durante el período.

En relación a las ventas en el exterior, la estructura económica española muestra un cierto dinamismo exportador que le ha llevado a contener, incluso a aumentar en diferentes años, las cuotas exportadoras tanto mundiales como intra-UE. Cabe señalar que este hecho es francamente notable ya que el contexto de la segunda mitad de la

²² El proceso de integración que se llevó a cabo hasta el año 1995 produjo la “desaparición del sistema de regímenes de importaciones vigente desde 1960 y supuso la eliminación de las restricciones cuantitativas y contingentes existentes”. Buisán y Gordo (1997, pág 30); Sáenz (2010)

²³ Tasa de apertura = $X + M / \text{PIB}$, donde X son las exportaciones y M las importaciones

²⁴ AFI (2007)

²⁵ AFI (2007)

década de los años noventa como el de la primera década de los 2000 está caracterizado por un crecimiento exponencial generalizado de los flujos comerciales.

De 1995 a 2007 el crecimiento promedio del total de las exportaciones de bienes y servicios en términos reales alcanzó un 2.5% anual. De este modo, la cuota de exportaciones se mantiene entorno al 2.20%, explicada por el mantenimiento de la cuota de bienes y el ligero aumento de la cuota de servicios, dimensión esta última cada vez con mayor importancia en los flujos de comercio internacional. Por el contrario, Alemania y Francia mostraron una tasa promedio anual inferior al 0.3% e Italia un 2.7%. Sin embargo, tanto Alemania como Francia Italia sufren un retroceso en sus cuotas exportadoras, principalmente estas dos últimas, cayendo del 6.06% al 4.07% para el caso francés y del 4.65% al 3.51% para el caso italiano.

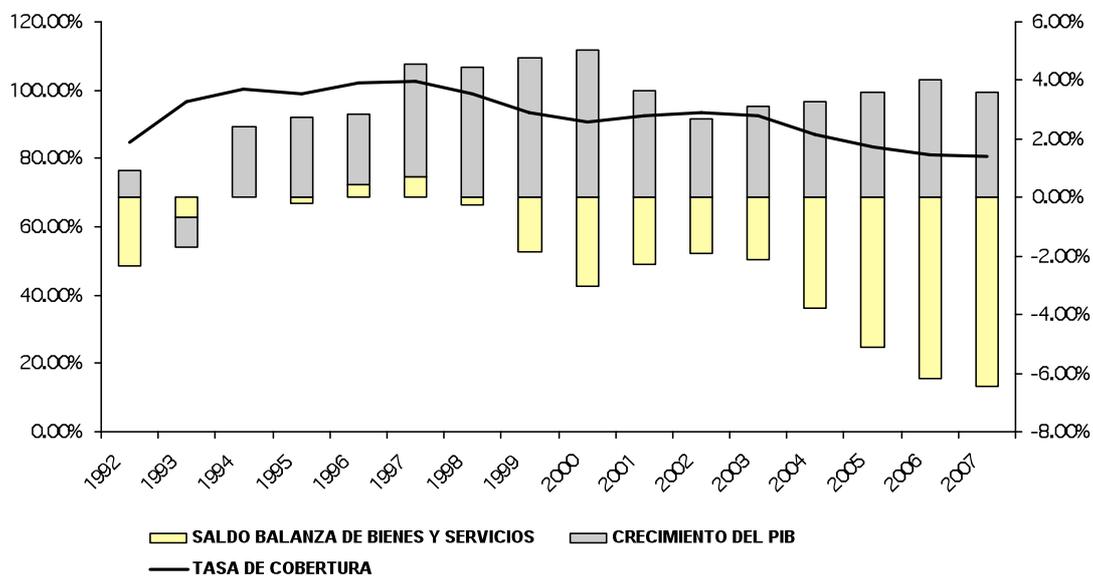
Si instalamos el foco en la dinámica intra-UE 27 de 1999 a 2007, se observa similar tendencia. España sostiene su cuota exportadora entorno al 5%, Alemania eleva su posición en un punto porcentual (del 21.9% al 22.8%), mientras que Francia e Italia sufren un notable retroceso disminuyendo su cuota en un 3.7% y 1.6% respectivamente.

No obstante, pese a este dinamismo exportador que ha llevado a la economía española a mantener las cuotas exportadoras tanto a nivel mundial como intra-UE 27, la propensión importadora es claramente superior. Este fenómeno tiene su repercusión en la capacidad del valor monetario de las exportaciones de hacer frente al de las importaciones. Si en 1996 y 1997 la tasa de cobertura alcanza el 103%, es decir, las exportaciones cubren el total de importaciones, ésta se reduce de forma sostenida hasta pasar las exportaciones a representar el 80% de las importaciones en 2007.

Pero, en paralelo a esta acusada inserción en los mercados internacionales, la economía española revela un déficit crónico de competitividad, que se plasma en una posición deficitaria de la balanza de bienes y servicios. Durante la crisis de los primeros años de la década de los noventa diversos instrumentos fueron utilizados para intentar frenar la creciente pérdida de competitividad, y, al mismo tiempo, tratar de impulsarla. Por un lado, de forma urgente se aplicó una política monetaria restrictiva para atraer capitales y así paliar, a través del superávit por balanza financiera, los reiterados déficits comerciales. Asimismo, se manipuló el tipo de cambio, mediante diversas devaluaciones monetarias, como instrumento para hacer más atractivos los precios de los bienes y servicios de la economía española en el exterior, reprimir las importaciones, y, por consiguiente, ganar competitividad y equilibrar los desajustes exteriores generados en el ciclo expansivo (se llevaron a cabo cuatro devaluaciones de la peseta entre 1992 y 1995). Si bien estas medidas tuvieron efectos positivos en los saldos deficitarios exteriores reduciéndolos e incluso tornando a una posición superavitaria,

como demuestra el gráfico 1, éstos se demostraron insostenibles a largo plazo. En 1998, la economía española vuelve, después de tres años con saldos positivos, a una posición deficitaria, situación que se agravó con la entrada en vigor de la unión monetaria, incrementándose desde entonces hasta alcanzar, en el año 2007, valores superiores al 6% del producto interior bruto²⁶. En términos contables, este déficit exterior manifiesta el diferencial existente entre el intenso proceso de inversión que se desarrolla en un contexto que suscita buenas expectativas y el descenso de ahorro en la economía. De esta forma, se hace ostensible la necesidad de financiación a la que tuvo que hacer frente la economía española.

Gráfico 1: Crecimiento PIB real, saldo de balanza de comercial y tasa de cobertura
(Saldo Balanza Bienes y Servicios; Crecimiento del PIB real; Tasa de Cobertura)



Fuente: EUROSTAT y elaboración propia.

- (1) Crecimiento del PIB y saldo comercial adscrito al eje secundario
- (2) Tasa de cobertura adscrita al eje principal

La pertenencia a la Unión Económica y Monetaria permite sostener en el tiempo los crecientes déficit exteriores, pues fluyen ingentes flujos de capital hacia la economía española que financian esta posición deficitaria. En primer lugar, porque con la zona euro la economía española queda bajo la seguridad que ofrece un entorno financiero estable, donde “desaparecía el tradicional castigo de los mercados financieros internacionales sobre la peseta y sobre los tipos de interés españoles”²⁷. En segundo lugar, porque la zona euro permite una fácil financiación, debido a la conformación de

²⁶ Aragón *et al* (1999, pág. 10)

²⁷ Nadal (2005, pág. 442)

un mercado financiero a escala europea y unos tipos de interés muy reducidos en comparación con períodos anteriores.

Desde una perspectiva de la competitividad precio, en una economía abierta este fenómeno se interpreta como una incapacidad de la estructura productiva nacional para abastecer a precios internacionales la demanda interna. Como puede observarse en la evolución de las tasas de penetración de las importaciones, con el objetivo de medir la competitividad en el mercado interior, de 1995 a 2007 aumentó en diez puntos porcentuales la demanda interna cubierta a través de importaciones (de 22% a 32%). Por tanto, un período de fuerte crecimiento económico como el acaecido de 1995 a 2007, produce que las importaciones se disparen en paralelo a los aumentos de demanda, mientras que las exportaciones aumentan a un menor ritmo, induciendo la aparición de los desequilibrios exteriores. En suma, esta posición deficitaria emerge como una “restricción exterior” al crecimiento de la economía.

IV Diferencial de precios y competitividad

Se entiende por diferencial de inflación un crecimiento de los precios en nuestro país superior al de los países con que mantiene una relación comercial. Para el presente análisis la comparación relevante, principalmente, es con las economías de nuestro entorno europeo con las que se mantiene un trato comercial más estrecho. Destaca su relevancia debido a las nuevas circunstancias que emergen de la incorporación de España a Unión Monetaria. La cesión de la política monetaria al Banco Central Europeo imposibilita realizar devaluaciones del tipo de cambio frente a las monedas de los principales socios comerciales, con el objetivo de impulsar la competitividad. Al mismo tiempo, tampoco es posible establecer una política arancelaria con el objeto de sustentar la producción para el mercado interno debido a la libertad de capitales y mercancías dentro de la eurozona. Así pues, la única manera de ganar competitividad en este entorno, es logrando tasas de inflación inferiores a las del resto, para de esta forma depreciar el tipo de cambio real.

Durante la década de los años noventa, los países miembros de la Unión Europea muestran una convergencia en inflación y tipos de interés. No en vano, la necesidad de crear un contexto macroeconómico estable era un requisito *sine qua non* formarían parte de la primera hornada de Estados en incorporarse al euro. En relación a la inflación la exigencia era, y es, no superar en 1,5% a los tres países miembros con menor inflación, excluyendo a aquéllos que se encontraran en situación de deflación²⁸. Pese a ello, la unificación de estructuras productivas diversas ha llevado al mantenimiento de tasas de inflación divergentes con la consiguiente tensión sobre la competitividad de los países miembros. Estos diferenciales pueden surgir como consecuencia de multitud de factores tanto propios de la economía española, como comunes al entorno comunitario, y desde una perspectiva de la competitividad precio este hecho se plantea como el principal canal de pérdida de competitividad.

El diferencial de precios de la economía española es un fenómeno de largo aliento ya lo midamos con el deflactor del PIB, el Índice de Precios Armonizado o el Índice de Precios Armonizado Subyacente²⁹. Aun así éste se ha venido reduciendo durante la década de los años noventa. Un elemento propio del lado de la oferta que ha favorecido este descenso de la inflación, y, por consiguiente, la convergencia, es la configuración del marco de negociación de los incrementos salariales en 1980. Desde 1980 con el Acuerdo Marco Interconfederal los incrementos salariales se negocian

²⁸ LA CAIXA (2004, pág. 54)

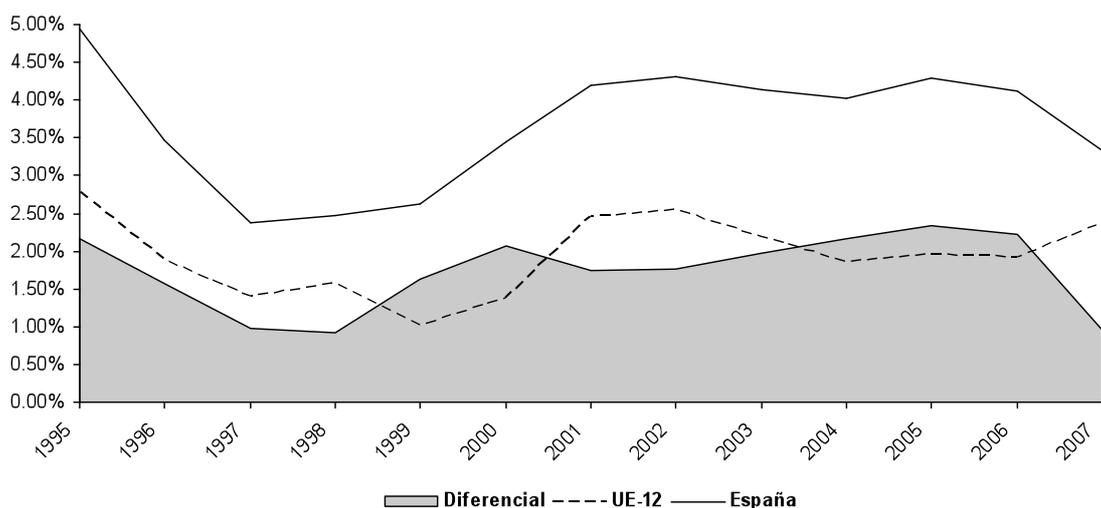
²⁹ García (2000)

sobre la base de una previsión de inflación pactada, con una cláusula de revisión que actúa si la inflación excede la previsión en caso de ser acordada en los convenios³⁰.

Los datos que arroja el período (véase gráfico 2) muestra como el punto donde menor es el diferencial son los años 1997 y 1998 (un diferencial de precios inferior al 1%). La economía española se preparaba para la entrada en la unión monetaria y, por tanto, debía cumplir los criterios de convergencia en relación a la inflación³¹. A partir de este momento y con el euro en vigor, de nuevo el diferencial se disparaba. Para la totalidad del período, 1995 a 2007, el deflactor del PIB en promedio anual alcanza un 3,67%, siendo el diferencial acumulado de un 27% respecto a la UE-12. Si por el contrario enfocamos el período a partir de la entrada en funcionamiento de la unión monetaria, año 1999, el promedio de crecimiento alcanza el 3,83%, con un diferencial acumulado de aproximadamente el 19%.

En comparación con Alemania, Francia e Italia, los diferenciales son, igualmente, notables. Especialmente es la situación respecto a Alemania, con un diferencial acumulado del 43.28% para el período largo y 29.53% para el período corto. Mientras que en relación a Francia e Italia la situación se suaviza levemente mostrando un diferencial con el primero del 30.73% y 19.37% y con el segundo del 15.01% y 14.44%, para ambos períodos respectivamente.

Gráfico 2: Diferencial de precios entre España y la UE 12
(Deflactor del PIB)



Fuente: AMECO y elaboración propia

³⁰ Zufiaur (2011)

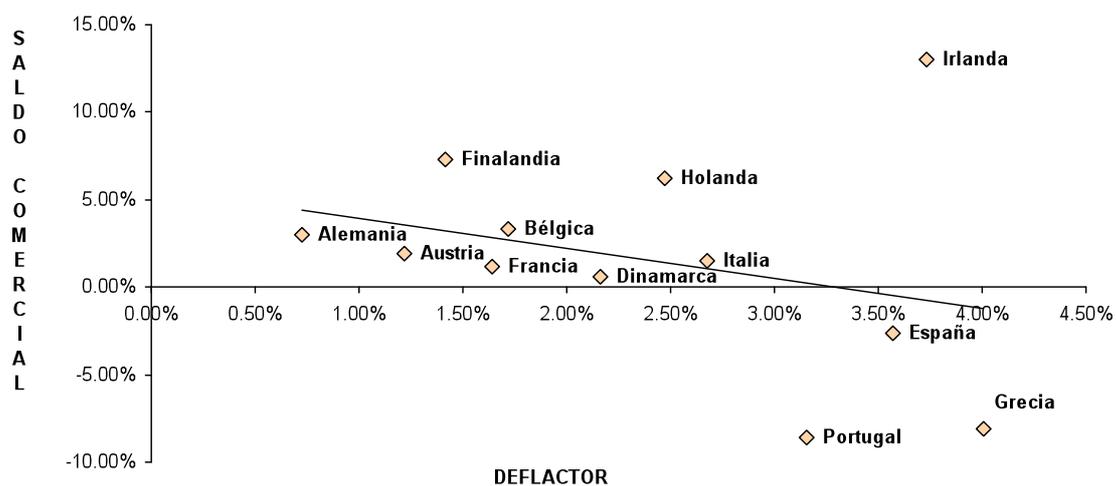
³¹ La formación de la Unión Monetaria estaba preparada para 1997 aunque al no cumplir diversos países los criterios de convergencia se tuvo que posponer a 1999.

Llegados a este punto, cabe preguntarse sobre la existencia de un vínculo entre la inflación y el desempeño competitivo. Siguiendo la argumentación sugerida en el apartado anterior y a la luz de los datos, la vinculación es relativa. Por un lado, como puede observarse en el gráfico 3, aquellas economías de la UE-12 que han mostrado mayores crecimientos de los precios y, por consiguiente, disponen de un mayor diferencial con respecto a la eurozona son las que en promedio han alcanzado saldos deficitarios más pronunciados. Este es el caso de la economía portuguesa, griega y española, con la excepción de Irlanda, que con unos niveles de inflación a la par de las tres mencionadas, su saldo comercial promedio durante el período es positivo alcanzando intensos superávits³².

Ahora bien, igualmente se puede observar en el gráfico 3 cómo las economías con los promedios de inflación más acusados son también las que alcanzan promedios de exportación más dinámicos. Es decir, cabría la posibilidad de suponer la existencia de correlación positiva entre la variación de los precios de una economía y el incremento de sus exportaciones. Este fenómeno resulta inexplicable para el marco de la competitividad precio, pues esta correlación debería resultar negativa, manifestando, por tanto, la necesidad de abordar la cuestión de la competitividad con un enfoque más dilatado que incorpore nuevas dimensiones.

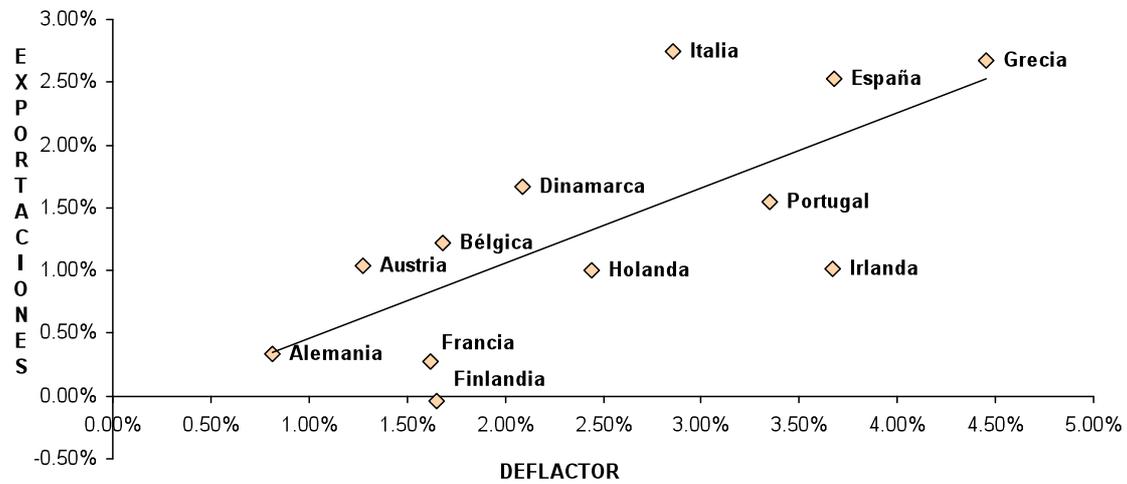
Gráfico 3: Competitividad y Precios 1995 a 2007

(Promedio saldo comercial- promedio deflactor pib)



³² En ningún momento se pretende establecer una rígida causalidad, exclusivamente se muestra cierta relación en la evolución de ambos indicadores para el período 1997 a 2007.

(Promedio incremento exportaciones- promedio deflactor pib)



Fuente: EUROSTAT, AMECO y elaboración propia

(1) Saldo comercial y exportaciones con el resto del mundo

Una última consideración de este apartado es la influencia que ejerce el vigoroso crecimiento económico de España entre 1995 a 2007, superior al de las economías europeas, sobre la evolución de los precios. Diversas aproximaciones han subrayado que la incapacidad de la oferta para hacer frente al crecimiento de la demanda durante el período, habría sido el factor de impulso de la inflación y, por consiguiente, los diferenciales respecto a la UE³³. La hipótesis sobre la que se sustenta tal planteamiento es que la capacidad productiva de la economía española se encuentra al límite de su producción, y, por tanto, la oferta se mostraría inelástica respecto a variaciones de la demanda. No obstante, existen diversos planteamientos que señalan que las economías de industrialización avanzada operan con capacidad productiva ociosa, incluida la economía española durante el período de intenso crecimiento económico³⁴. De este modo, la oferta podría hacer frente a los incrementos de demanda sin tener que generar tensiones inflacionistas.

³³ LACAIXA (2004) y BBVA (2009)³⁴ Bustillo y Fernández (2007)

V Los costes laborales en la formación y variación de los precios

La formación y evolución de los precios es un fenómeno poliédrico en el que están ligadas a diversas cuestiones. A continuación analizaremos el papel desempeñado por los costes laborales en este proceso a partir de la estructura de costes de producción así como de la contribución a la generación de presiones inflacionistas.

El desarrollo tecnológico y el nuevo contexto de mundialización han transformado el paradigma productivo “fordista” y, consecuentemente, todo lo relacionado con la gestión y organización de las empresas. La rigidez productiva con que se desenvolvía la típica empresa fordista se convertiría en un obstáculo ante la implantación de las innovaciones tecnológicas, el nuevo contexto de internacionalización del capital y la reciente demanda guiada por la calidad y la posibilidad de elegir entre una amplia gama de productos. Aunque el despliegue de las nuevas lógicas organizativas es profundo, la lógica fordista se mantiene en amplios sectores y ramas, creando un marco de cohabitación entre ambas³⁵.

Como si de un proceso inapelable se tratase el empleo flexible emerge como estrategia de la organización del trabajo ante los nuevos retos e incertidumbres de las empresas. El sistema productivo “fordista” estaba caracterizado por el mantenimiento del empleo en la empresa de forma indeterminada, con contratos estables y a jornada completa y con un aumento de las remuneraciones salariales vinculadas a las mejoras en la productividad del trabajo. Además las organizaciones sindicales gozaban de un amplio reconocimiento institucional y, por tanto, de un fuerte poder de negociación. Frente a ello, la organización del trabajo flexible está caracterizada por la disposición de la fuerza de trabajo de manera adecuada ante las necesidades de la empresa. Surge, por tanto, un empleo de duración determinada, la jornada laboral parcial y la retribución salarial sufre un retroceso. Además el poder de negociación sindical es minado por estas nuevas condiciones³⁶.

Desde este paradigma del empleo flexible, se ha edificado en España una estrategia competitiva que tiene como clave de bóveda la moderación salarial. En primer lugar, los responsables políticos estimaron conveniente aplicar una estrategia de contención salarial ante la necesidad de cumplir una serie de requisitos de convergencia con el objetivo de incorporarse en la primera hornada de países de la Unión Monetaria. Por un lado, la necesidad de mantener unos tipos de cambio dentro de unos márgenes de fluctuación autorizados, y por consiguiente la imposibilidad de devaluar la moneda, situaba a la estrategia de contención salarial como la palanca para obtener mejoras en la

³⁵ Neffa (1999)

³⁶ Neffa (1999)

competitividad de la economía. Otro aspecto, fue la necesidad de mantener el déficit y la deuda pública en unos niveles inferiores al 3% y 60% respectivamente. Esto provocó, del mismo modo, presión sobre los salarios, por ejemplo, a través de la congelación de los salarios entre los empleados públicos de 1994 a 1997. Finalmente, la necesidad de alcanzar unos niveles de inflación inferiores a los que tradicionalmente había mostrado la economía española también requería, a juicio de las autoridades públicas, una estrategia de contención salarial³⁷.

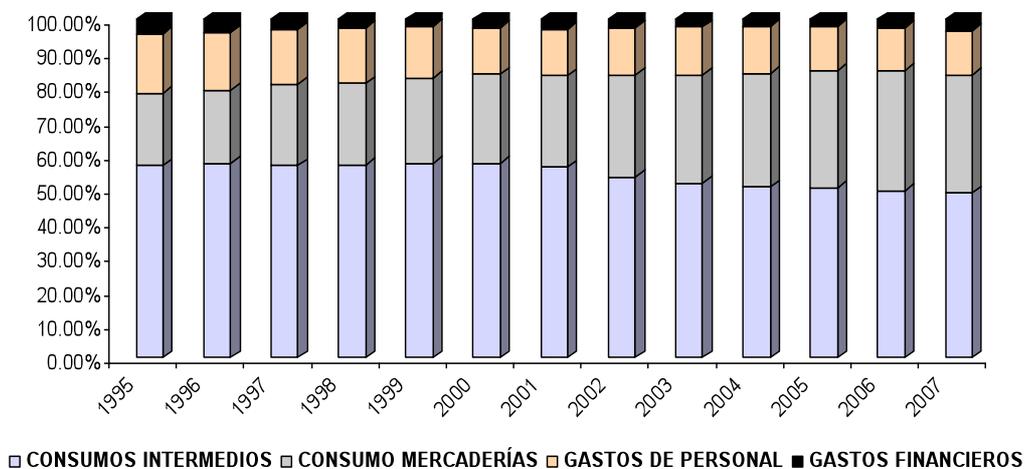
Uno de los mecanismos para acometer dicha estrategia de moderación y contención salarial fue el intenso proceso de flexibilización del mercado de trabajo que se llevó a cabo a través de diversas reformas laborales. Desde que en 1980 se formulara el Estatuto de los Trabajadores, se han realizado nueve reformas laborales³⁸. Lo más característico es la nueva realidad laboral que se ha erigido, donde el elemento más sobresaliente es la altísima tasa de contratación atípica alcanzada, principalmente la amplia generalización de la contratación temporal. Asimismo, cabe señalar la prolífera extensión de las bonificaciones a la contratación de diversos grupos de trabajadores, especialmente jóvenes y mujeres. Este proceso ha producido un impacto sobre el papel desempeñado por los costes laborales en la estructura de costes de las empresas y en la generación de tensiones inflacionistas.

En relación al peso sobre la estructura de costes de producción, éstos pierden importancia durante el período. Si en 1995 los costes laborales representaban el 17,49% sobre el total de los costes de producción, en 2007 significan el 13,13%. En paralelo a la pérdida de peso relativo de los costes laborales, los costes de mercaderías y en consumos intermedios marcan una tendencia al alza hasta significar más del 80% de los costes de producción en 2007. Presumiblemente justificado por el alza de los precios de las materias primas y los intensos procesos de subcontratación. Finalmente, como consecuencia de los descensos en los tipos de interés y, posiblemente, por una tendencia a la autofinanciación de los proyectos de inversión sin recurrir a los mercados de crédito, los costes financieros han reflejado una inclinación descendente hasta representar cerca del 3% en 2007

³⁷ Murillo (2010)

³⁸ Años en los que se han reformado el mercado de trabajo: 1984, 1992, 1994, 1997, 1998, 2001, 2002, 2006 y 2010

Gráfico 4: Contribución costes laborales a los costes totales de producción
(Estructura de costes de producción)



Fuente: Central de Balances del Banco de España

(1) Datos para las empresas no financieras

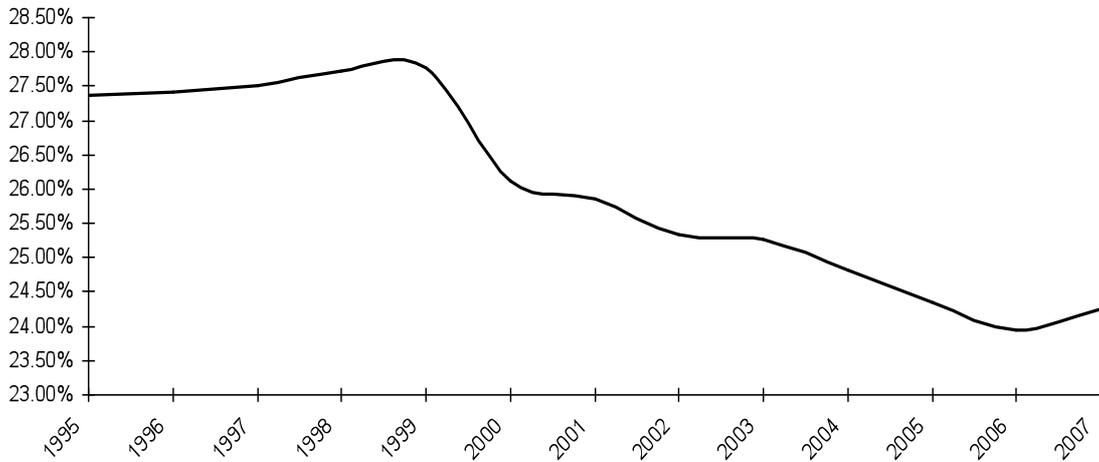
La misma trayectoria se mantiene si el indicador utilizado es el ratio entre la remuneración de los asalariados y los ingresos de producción esta vez para el total de la economía (véase gráfico 5). Entre 1995 y el año 1999, el peso de los costes laborales sobre la producción se eleva levemente de un 27.36% a un 27.78%. A partir de este último año, el valor se desploma hasta representar un 24% aproximadamente en 2007.

Ahora bien, sumido en este indicador de los costes laborales se encuentra velada una jerarquía, desde directivos y gestores de empresa a trabajadores sin cualificación, con diferentes grados salariales. No es una cuestión baladí para el caso de la economía española debido a que se encuentra entre los países con mayor desigualdad salarial de la UE-12. Según datos ofrecidos por la OCDE para el año 2007, España refleja la tercera mayor dispersión de los ingresos brutos de empleados a tiempo completo dependientes sólo por delante de Irlanda y Portugal (3.46, 3.77 y 4.30 respectivamente)³⁹.

³⁹ Ratio entre el percentil de trabajadores con mayores ingresos y el percentil de trabajadores con menores ingresos. Fuente OCDE, ingresos brutos de empleados a tiempo completo dependientes

Gráfico 5: Costes laborales sobre los ingresos de producción

(Costes laborales / ingresos de producción)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, cuentas de producción y explotación

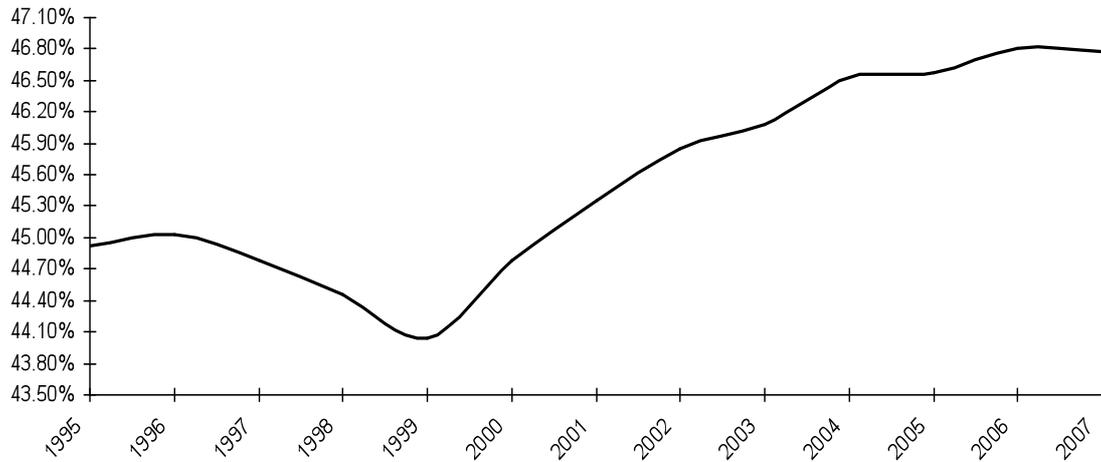
El otro factor determinante de la formación de los precios son los márgenes de beneficio. Éstos se agregan a la estructura de costes, siendo la remuneración del empresario por utilizar un cierto monto de capital y por contratar un determinado volumen de fuerza de trabajo. Será el poder de negociación y de mercado de las empresas el que determine la capacidad de introducir mayores o menores márgenes de beneficio en dos etapas diferenciadas. En primer lugar, durante el proceso productivo, en el que se establece una negociación entre acreedores, proveedores y trabajadores con la empresa para fijar los costes de producción. En segundo lugar, durante el proceso de comercialización de las mercancías, el cual implica una negociación que está relacionada con el poder de mercado de la empresa a la hora de lanzar al mercado las mercancías producidas a un determinado precio que, por un lado, cubra los costes de producción, y, por otro lado, le permita agregar un determinado margen de beneficios⁴⁰.

Como se observa en el gráfico 6 que aproxima la tasa de margen como el excedente bruto de explotación entre el valor añadido bruto, se distinguen dos etapas en la evolución del indicador. Entre 1995 a 1999 la tasa de margen marca una trayectoria de descenso, pasando de un 45% a un 44% aproximadamente. Seguidamente, con el euro en vigor, la tasa de margen asciende de forma acelerada hasta alcanzar alrededor del 47%.

⁴⁰ Ampudia (2010)

Gráfico 6: Tasa de margen empresarial

(Excedente bruto de explotación / valor añadido bruto)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, cuentas de producción y explotación

Se puede, por tanto, establecer una cierta correlación entre la evolución de los costes laborales, la tasa de margen y la evolución de los precios. De 1995 a 1999 en paralelo al mantenimiento del peso de los costes laborales sobre la producción, la tasa de márgenes descendía y la economía española lograba los menores diferenciales de inflación de todo el período (1997, 1998 y 1999). A partir de este año, y hasta 2007, se rompe dicha tendencia. El indicador de los costes laborales sobre la producción marca un pronunciado descenso y la tasa de margen asciende aceleradamente, volviendo a relanzarse los diferenciales de inflación respecto a la Unión Europea.

En relación a la contribución de los costes laborales en generar tensiones inflacionistas, observamos que los costes laborales unitarios nominales (CLUN) crecen durante el período. De 1995 a 2007 el incremento promedio anual asciende a 2.80%. Como hemos señalado anteriormente, los CLUN relacionan la trayectoria de la compensación nominal por empleado y la productividad real del trabajo, cuestión que suscita profunda controversia ya que compara valores nominales con valores reales⁴¹.

El interés que posee este indicador para nuestro propósito es situándolo en relación a la evolución de los precios. Éstos revelan un incremento superior al logrado por los CLUN, un promedio anual del 3.67%. Sólo en los albores de la crisis económica en el año 2007, el incremento de los CLUN es superior al de los precios.

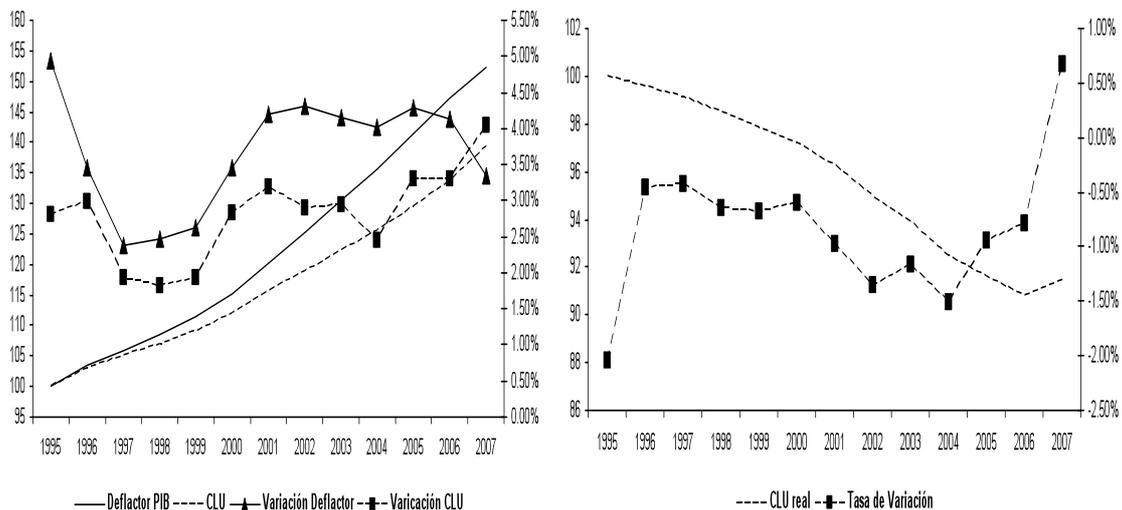
La interpretación que subyace al hecho de que los CLUN crezcan por debajo de los precios se interpreta como que no existe un contexto en el que los costes laborales

⁴¹ Felipe y Kumar (2011)

creen tensiones inflacionistas. Así pues procede cuestionar aquellos posicionamientos que enfocan exclusivamente a éstos como determinantes en la variación de los precios.

Una profundización en este sentido. A partir del enfoque de contribuciones al deflactor del PIB muestra cómo, a lo largo del período, son los márgenes empresariales los que contribuyen en mayor medida⁴². Desde 1995 a 2007, la porción explicada por los salarios y la productividad en promedio anual es del 37%, mientras que la explicada por los márgenes empresariales alcanza el 49%, siendo el resto correspondiente a los impuestos⁴³.

Gráfico 7: Coste Laboral Unitario y Precios
(Números Índice (1995 = 100) y tasas de variación)



Fuente: AMECO y elaboración propia

- (1) CLU y Deflactor eje principal
- (2) Variación CLU y variación deflactor eje secundario

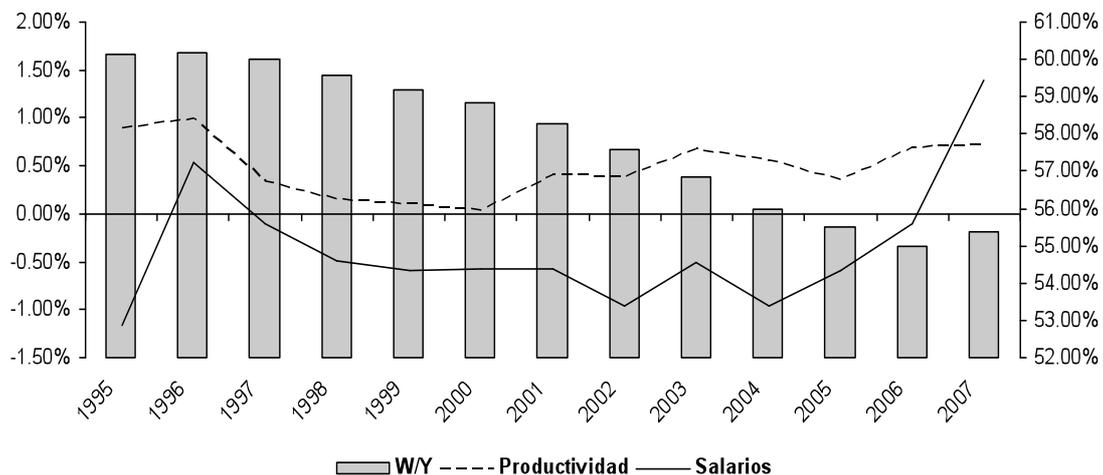
Resultado de este fenómeno es que el indicador de los costes laborales unitarios reales (CLUR) toma una trayectoria descendente a lo largo del período, exceptuando el año 2007 cuando se sitúa en variaciones positivas (véase gráfico 7). En promedio anual cae en un -0.87%. Asimismo como hemos argumentado este indicador refleja la

⁴² Inflación = ((Tasa de crecimiento del salario nominal – tasa de crecimiento de la productividad real) * fracción de las rentas del trabajo en el PIB) + (Tasa de crecimiento del deflactor implícito del excedente bruto de explotación * la fracción de los beneficios empresariales en el PIB) + (tasa de crecimiento de los impuestos indirectos netos nominales – tasa de crecimiento del PIB real) * tasa efectiva de los impuestos netos indirectos); BBVA (2009, pág. 21) la contribución de los beneficios empresariales se calcula como residuo una vez se obtienen las demás participaciones

participación de la remuneración de los trabajadores en la renta y, por tanto, ésta reduce su peso durante el período desde aproximadamente el 60% que captaban en 1995 a un 55.4% que se apropian en 2007 (véase gráfico 8). En paralelo, la parte captada por las rentas del capital asciende de forma sostenida.

Este hecho demuestra que junto al intenso crecimiento económico revelado por la economía española la estrategia de contención salarial induce a que la compensación real por empleado muestre ritmos inferiores a los reflejados por la productividad, en todo caso muy limitados. Mientras la productividad se incrementaba en promedio anual un 0.48%, la compensación real lo hace en un -0.36%.

Gráfico 8: Compensación real por empleado, productividad real y salarios en el PIB
(Porcentajes)



Fuente: AMECO y elaboración propia

- (1) Productividad y compensación real por empleado adscritos al eje principal
- (2) Salarios en el PIB adscrito al eje secundario

Una puntualización al respecto. Diversidad en las estructuras de costes de producción y los márgenes empresariales, conviven dentro de este agregado. Cuestiones como las características del sector, características de la empresa, el despliegue de una fuerte capacidad sindical tanto en el sector como en la empresa, e incluso la región, son factores que influyen en la configuración y evolución de dichos indicadores.

VI Conclusiones

A lo largo de este trabajo hemos tratado de revisar el papel jugado por los costes laborales en el balance competitivo de la economía española situándonos dentro de los márgenes del enfoque de la competitividad precio. Nuestra primera hipótesis de partida ponía de manifiesto el frágil vínculo entre precios y competitividad. En este sentido, se ha evidenciado cómo las economías de la eurozona con mayor dinamismo exportador son las que mayores tasas de inflación muestran, situación que no puede ser explicada desde los postulados de este enfoque analítico.

Desde aquí, surgen dos líneas de trabajo. En primer lugar, con el nivel de agregación utilizado en este trabajo quedan diluidas sustanciales diferencias entre sectores y ramas de producción. Parece lógico pensar que existirán disparidades entre los sectores exportadores expuestos a la competencia internacional y los sectores centrados en el mercado interior, menos vulnerables a la competencia. Por tanto, es necesario abordar el análisis desde una mayor desagregación para contrastar o refutar las hipótesis planteadas. En segundo lugar, en la dirección de dotar de complejidad al debate sobre la competitividad, es preciso incorporar un amplio conjunto de factores al análisis (entorno institucional, tejido y estrategias empresariales, innovación tecnológica, calidad del empleo disponible, estructura de los mercados, etc.).

Una segunda hipótesis era que la evolución de los costes laborales durante el período no ha generado tensiones inflacionistas que justifiquen una política de moderación y contención salarial. Se ha evidenciado por un lado, que en la estructura de costes de producción los laborales han venido perdiendo peso y, por otro lado, que el incremento de estos últimos no ha presionado sobre los precios, no pudiendo explicar los niveles de inflación de la economía española desde esta perspectiva. En este sentido, los márgenes empresariales emergen como el factor que ha contribuido en mayor medida a generar tensiones inflacionistas. Este fenómeno ha impactado negativamente sobre la participación de los salarios en la renta que han venido perdiendo peso.

En el mismo sentido de lo mencionado anteriormente, se abre la posibilidad de abordar la vinculación entre la formación y la evolución de los precios y los costes laborales con una mayor desagregación. Asimismo parece necesario interrogarse sobre si esta distribución de la renta en favor del capital ha permitido, como sostiene la teoría económica convencional, realizar un proceso de ampliación y modernización de la capacidad productiva de la economía española, cuestión que está estrechamente relacionada con la disposición competitiva en los mercados internacionales.

Una última consideración. De contrastar esta hipótesis, y lo mencionado a lo largo del trabajo, se desprende la necesidad de tener en consideración los márgenes empresariales en la elaboración de una estrategia orientada a impulsar la competitividad. Así pues, frente a unas políticas centradas exclusivamente en la dimensión salarial, se situaría una política de rentas encaminada a reducir los diferenciales de inflación respecto a la UE.

VII Referencias Bibliográficas

AFI, 2007: “Comercio exterior de España con la Unión Europea”, Analistas Financieros Internacionales, Informe Semanal (SAIE), mayo

Álvarez, D., 2005: “Un análisis de la variación del comercio intra industrial en España (1988-1999): medida y coste de ajuste”, Tesis Doctoral, Departamento de Estructura Económica y Economía Industrial, UCM, Diciembre, 2004, Dir: Alonso, J.A.

Ampudia, N., 2010: “Política monetaria no convencional, traspaso inflacionario e impactos en la distribución factorial del ingreso”, EconomíaUNAM, vol. 8, nº 22, pág 37-54

BBVA, 2009: “Situación España, marzo 2009”, Situación España, Servicio de Estudios Económicos BBVA, Bilbao.

Bianco, C., 2007: “¿De qué hablamos cuando hablamos de competitividad?”, Redes, Documento de trabajo, nº31

Buisán, A. y Gordo, E., 1997: “El sector exterior en España”, Banco de España, Estudios Económicos, nº60

Chesnais F., 1981: "The notion of international competitiveness", (mimeo), OECD, París

Chudnosky, D. y Porta, F., 1990: “La competitividad internacional. Principales cuestiones conceptuales y metodológicas”, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), DT 3

Coriat, B., 1977: “Los desafíos de la competitividad” Asociación Trabajo y Sociedad-Oficina de publicaciones del CBC, Universidad de Buenos Aires

Dajani, J. y Blanco, A., 2010: “La competitividad exterior de la economía española”, Boletín Económico del ICE, nº 2983, febrero, pág. 29-43

De la Dehesa, G., 2010: “¿Cómo recuperarse de la recesión?”, Revista de Occidente, nº 348

Fajnzylber, F., 1988: “Competitividad internacional. Evolución y lecciones”, Revista de la CEPAL, nº36, diciembre Santiago de Chile

Felipe, J., y Kumar, U., 2011: “Unit Labor Cost in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again”, Levy Economics Institute Working Paper Collection, nº651

García, J.L., 2000: “La inflación en la España del siglo XX: teorías y hechos”, Boletín Económico del ICE, nº 2667, pág 23-32

Krugman, P., 2001: “Competitiveness: a dangerous obsession”, Foreign Affairs, Vol. 73, nº2

- Krugman, P., 2011: “¿Tiene salvación Europa?”, *El País* 16/01/2011
- LACAIXA, 2004: “La competitividad de la economía española: inflación, productividad y especialización”, Colección de Estudios Económicos, nº32, Servicio de Estudios, Barcelona
- Lapavitsas, C. *et al*, 2011: “Crisis en la zona euro: perspectiva de un impago en la periferia y la salida de la moneda común”, *Revista de Economía Crítica*, nº11, primer semestre 2011
- Luengo, F. y Álvarez, I., 2011: “Competitividad y costes laborales en la UE: más allá de las apariencias”, ICEI Workingpapers, WP02/11.
- Lypsky, E. *et al*, 2005 : “Unit labour cost”, Nardona Banka Slovenska, BIATEC, Volumen XIII, 1/2005, pág. 8-12
- Murillo, F.J., 2010: “Impacto salarial del milagro económico español, 1994-2007”, *Análisis Económico*, vol XXV, nº 59, UNAM, México, pág. 179-2004
- Muñoz de Bustillo, R. y Fernández, E., 2007: “Producción y tiempo. Utilización de capacidad instalada en las empresas españolas”, *Estudios de Economía Aplicada*, Vol 25-1, pág. 387-418
- Nadal, A., 2005: “La competitividad de la economía española”, *Revista ICE*, nº 826, pág 437-452
- Neffa, Julio C. (1999), "Crisis y emergencia de nuevos modelos productivos", en: Enrique de la Garza (Comp.), *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*, CLACSO, ASDI y Universidad Autónoma de Aguas Calientes, México, Buenos Aires.
- Porter, M.E, 1990: *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York
- Requena, F., 2002: “La competitividad de la Unión Europea en la era de la nueva economía”, *RVEH*, nº6, III/2002
- Ruesga, S., y Da Silva Bichara, J., 2007: “Competitividad y Globalización: nuevos y viejos desafíos”, *Papeles del Este*, nº14, pág. 1-27
- Sáenz, E., 2010: “El proceso de liberalización exterior en la economía española”, *Acciones e Investigaciones Sociales*, nº28
- Van Ark, B., 2005: “Unit labour costs, productivity and internacional competitiveness”, Groningen Growth and Development Centre, University of Groningen, Research Memorando GD-80
- Zufiaur, J.M., 2011: “Pacto de Competitividad Europeo”, *Nueva Tribuna* 16/02/2011