

ZOOM **E**conómico

La caída del peso económico de las rentas del trabajo

Carmen Vizán Rodríguez

2018 / 10

Resumen

La caída de la participación de las rentas del trabajo en el PIB tiene alcance global y se produce desde al menos la década de los 80 del siglo pasado. El repliegue del Estado en la economía, la globalización, la concentración empresarial, la financiarización, el cambio tecnológico y la pérdida de poder de negociación de los trabajadores constituyen las principales hipótesis explicativas de esta tendencia, que tiene consecuencias muy preocupantes en el plano económico, social y político y plantea un reto de primer orden a los sistemas de gobernanza económica.

1. La tendencia

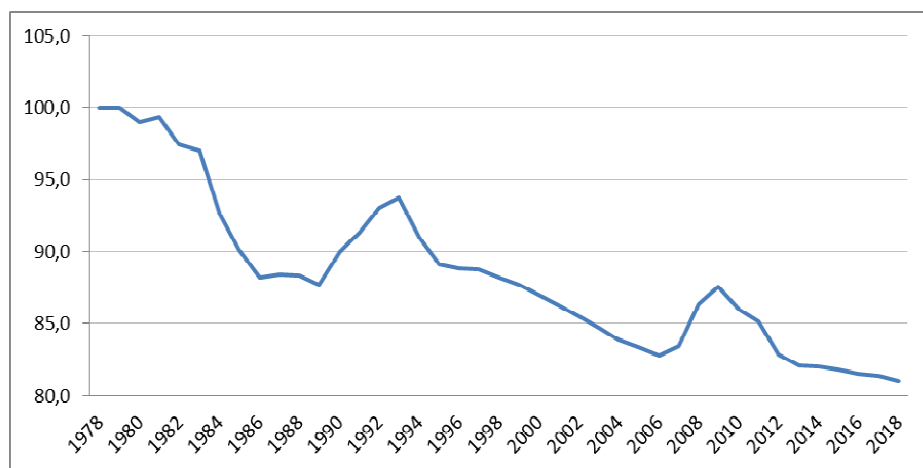
“
El descenso de la participación de las rentas del trabajo en la renta nacional desde los años 80 constituye un tendencia global de carácter estructural ampliamente contrastada.”

El descenso de la participación de las rentas del trabajo en la renta nacional desde al menos los años 80 constituye un tendencia global de carácter estructural ampliamente contrastada, y no solo en las economías desarrolladas. Esto significa que en las últimas décadas **el salario real medio ha crecido sistemáticamente por debajo de la productividad**, mostrando ambas variables una tendencia al desacoplamiento macroeconómico a largo plazo¹ (OIT, 2017; Karabarbounis y Neiman, 2014; Trapp, 2015, Piketty, 2014).

Igualmente contrastado es el carácter anticíclico de este indicador, de tal modo que durante los primeros años de las recesiones la participación de las rentas del trabajo aumenta debido el retardo en el ajuste del empleo y los salarios frente a la contracción inmediata de los beneficios y las rentas de capital, para retomar posteriormente su tendencia estructural descendente (IMF, 2012). Este patrón se observa también en España (Gráfico 1).

Gráfico 1. Participación ajustada de las rentas del trabajo en España, 1978-2016.

(Remuneración por asalariado / PIB a precios de mercado por ocupado; Índice: 1978=100)



Fuente: Comisión Europea. Base de datos AMECO.

¹ Cuando la productividad tiende a crecer sistemáticamente por encima del salario real medio se produce una reducción sostenida del Coste Laboral Unitario Real o participación ajustada. En términos contables las equivalencias son las siguientes:

$$\frac{\text{Remuneración de asalariados}}{\text{PIB}} = \frac{\text{Remuneración media por asalariado} \times \text{n}^\circ \text{ de asalariados}}{\text{PIB por ocupado} \times \text{n}^\circ \text{ de ocupados}} = \frac{\text{Salario medio}}{\text{Productividad}} \times \frac{\text{n}^\circ \text{ de asalariados}}{\text{n}^\circ \text{ de ocupados}}$$

$$= \text{Coste Laboral Unitario Real} \times \text{Tasa de asalarización}$$

Aunque la medición del peso de las rentas del trabajo en el PIB reviste cierta complejidad técnica, la tendencia a la baja se mantiene aun realizando diversos ajustes, tal y como ha constatado la OCDE para la mayoría de los países que integran esta organización (OCDE, 2012).

Por ejemplo, cuando se imputan a la remuneración de los asalariados las rentas del trabajo de los autónomos, el peso de las rentas del trabajo en el PIB aumenta, pero la tendencia decreciente del indicador se mantiene, lo que descarta la hipótesis de la transformación de puestos de trabajo asalariados en trabajos por cuenta propia como factor explicativo. De igual modo, si se deja al margen al sector público² y se calcula la participación de las rentas del trabajo sólo en la economía de mercado, la tendencia descendente es más acusada. Por otro lado, si se descuentan de la masa salarial los salarios más elevados (*top 1 per cent*), la caída del indicador es mucho mayor, sobre todo en los países anglosajones, debido al enorme crecimiento que vienen experimentando los salarios más altos, ligados a los puestos de dirección y gestión corporativa pública y privada.

Es más, la OCDE estima que los cambios en la estructura productiva (efecto composición), es decir, la reasignación de recursos desde sectores intensivos en empleo, como el textil, hacia sectores con un peso menor de los salarios sobre el valor añadido, como los servicios financieros, los servicios a empresas o la generación y transporte de energía, no explica la tendencia. Parece, en cambio, que la caída de la participación salarial en el valor añadido es un fenómeno intraindustrial, es decir, que se produce en todas las ramas de actividad (excepto en los servicios a empresas de alto valor añadido), aunque el descenso sea mayor en intermediación financiera; telecomunicaciones, transportes y energía (*network industries*) y en las actividades industriales de media y alta tecnología (Estrada y Valdeolivas, 2012).

2. Las causas

Desde la teoría económica se apunta a una multiplicidad de factores o dinámicas que estarían confluyendo y retroalimentándose en mayor o menor grado, según los países y las etapas históricas, para determinar la tendencia a la caída generalizada de la participación de las rentas del trabajo. A continuación se presentan las principales teorías explicativas de este fenómeno, sin que, por el momento, la evidencia empírica disponible sobre la contribución relativa de cada factor sea concluyente.

² En contabilidad nacional, el valor añadido de las actividades de no mercado se iguala a los costes laborales.

“
Desde la teoría económica se apunta a una multiplicidad de factores o dinámicas que estarían confluyendo y retroalimentándose en mayor o menor grado para determinar la tendencia a la caída generalizada de la participación de las rentas del trabajo.”

En primer lugar, la **generalización de los procesos de privatización de actividades productivas desarrolladas por el sector público y de desregulación de mercados** incide negativamente en la participación de los salarios en el PIB. Tanto la venta de empresas públicas como la subcontratación con el sector privado de determinados servicios públicos o la privatización de la gestión de servicios públicos conducen a una reducción de la participación de las rentas salariales debido a que el sector público no persigue la maximización de beneficios y da mayor prioridad al empleo y a las condiciones laborales que el sector privado. En el caso de las industrias de red (telecomunicaciones, energía y transporte), que son de las actividades que registran una caída más pronunciada de la participación salarial en el valor añadido, la privatización y liberalización generalizada y masiva que se produjo a partir de 1990 en la OCDE parece que explicaría una parte importante del descenso (Bassanini y Manfredi, 2012).

En segundo lugar, se apunta al **avance tecnológico y el aumento de la intensidad del capital en la producción** como factor explicativo (*capital biased technological change*). La incorporación generalizada de las tecnologías digitales y la automatización de los procesos productivos, con avances sin precedentes en la innovación e invención de nuevos bienes de capital cada vez más baratos, estarían conduciendo a una elevada sustitución de trabajo de cualificación intermedia por capital. De resultas, estaría aumentando el empleo y los salarios de los trabajadores cualificados, complementarios del cambio tecnológico (*skill biased technological change*), pero el efecto negativo sobre la participación de las rentas laborales de la caída del empleo de cualificación media y de los salarios de los empleos menos cualificados, por los que ahora compiten también los trabajadores de cualificación media desplazados por las máquinas, sería mucho mayor (Karabarbounis y Neiman, 2014; OCDE, 2012)³.

La globalización es otro de los determinantes. La **creciente liberalización internacional de los mercados de productos, de trabajo y de capital** está provocando la reducción de los salarios y el empleo en los países avanzados. La penetración creciente de importaciones de empresas que venden más barato porque producen en países con menores costes laborales (practican el *dumping social*) obliga a las empresas nacionales a ajustar los precios para poder competir, lo que suele traducirse en reducciones de los costes laborales, ya sea por la vía de automatizar los procesos productivos (reducción del empleo) o por la vía de reducir los salarios (Jaumotte y Tytell, 2007). Por otro lado, la deslocalización de distintas fases del proceso productivo a países con menores salarios estaría conduciendo a importantes

³ Una exposición crítica de este planteamiento puede encontrarse en Consejo Económico y Social (2017).

procesos de destrucción de empleo en muchos sectores (y a la reducción de la masa salarial global). Desde el punto de vista de los trabajadores, tanto la penetración de las importaciones como la amenaza de deslocalizaciones productivas reducen su poder de negociación con las empresas y les lleva a aceptar peores condiciones salariales con tal de mantener el empleo.

Además, la digitalización de la economía estaría agudizando los efectos negativos de la globalización sobre las rentas del trabajo. Esto es así porque las tecnologías digitales minimizan el coste de coordinar actividades complejas distanciadas geográficamente, lo que, en un contexto de liberalización económica internacional y reducción del coste del transporte aéreo, estaría permitiendo a las empresas fragmentar cada vez más los procesos productivos y deslocalizar las distintas fases, incluso a nivel de tareas, aprovechando al máximo las diferencias de precios y salarios internacionales. De esta manera, la economía mundial tiende a articularse en torno a cadenas globales de valor digitalizadas de grandes empresas multinacionales privadas, donde empresas y trabajadores de todo el mundo compiten por integrarse presionando los salarios y las condiciones laborales a la baja (Baldwin, 2016).

En cuarto lugar, la caída de la participación de los salarios en el valor añadido puede explicarse por la **creciente concentración empresarial**. Cuanto mayor es la falta de competencia en los mercados mayor es la capacidad de las empresas para aumentar los márgenes de beneficios y menor, por tanto, la participación de los salarios en el valor añadido de la empresa, sobre todo si el poder de negociación de los trabajadores para determinar el reparto de esa renta monopolística se encuentra en retroceso (Barkai, 2016). En esta línea, se argumenta que la caída de la participación salarial se estaría produciendo por la reasignación de actividad económica desde una multitud heterogénea de empresas hacia la empresa o grupos de empresas dominantes en cada sector (con mayor cuota de mercado), que, ya sea por las ventajas tecnológicas (y la mayor productividad asociada), las economías de escala y/o las barreras de entrada al mercado (particularmente las derivadas de la propiedad intelectual), muestran mayores beneficios y una participación salarial menor. Esta es la teoría de la empresa *superstar* donde el ganador se lo lleva casi todo (Autor *et al*, 2017).

Otra de las teorías explicativas apunta a la **creciente financiarización de la economía**. El proceso de liberalización a gran escala de los mercados financieros y cambiarios iniciado en los años 80 ha conducido a una expansión sin precedentes de los mercados financieros y las instituciones financieras, que está afectando asimismo a la actividad de las empresas no financieras cotizadas. El hecho de que los principales accionistas de las

grandes empresas sean inversores institucionales (fondos de inversión, fondos de pensiones y de seguros, *hedge funds*, etc.) que buscan rentabilidad a corto plazo, así como que una parte importante de la retribución de los directores ejecutivos de las empresas esté ligada al precio de las acciones, está llevando a un cambio de orientación en la política empresarial, de la denominada *stakeholder value orientation* a la *shareholder value orientation*. Esto significa que se estaría produciendo una reducción muy acusada del porcentaje de beneficios que se reinvierte en la actividad productiva de la empresa, en forma de inversión en capital físico y humano (lo que sí redundaría en aumentos del empleo y el desarrollo a largo plazo de los territorios), a favor de operaciones financieras tendentes a maximizar los beneficios a corto plazo para los accionistas, como el reparto de dividendos o la compra de acciones de la propia empresa para aumentar su precio a corto plazo. También proliferan las adquisiciones y fusiones empresariales a crédito, lo que conduce al aumento del pago de intereses y propicia la concentración empresarial.

Esta lógica de maximización del beneficio a corto plazo para el accionista impulsada por los mercados financieros está detrás también de las operaciones de reestructuración o desinversión empresarial dirigidas a mantener únicamente la o las fases del proceso productivo en las que la empresa tenga una clara ventaja competitiva (Álvarez y Luengo, 2010). El resto de las fases se externaliza, se subcontrata o se deslocaliza, con lo que se traslada a las empresas proveedoras, sobre las que la empresa líder ejerce notable presión, buena parte de los riesgos de la actividad empresarial y de los costes laborales, lo que tiende a traducirse en reducciones de empleo, deterioro de las condiciones de trabajo, segmentación de los mercados de trabajo y disminución del poder de negociación de los trabajadores; un deterioro laboral que alcanza sus máximas cotas cuando la subcontratación se produce en regiones de bajos salarios y ausencia de derechos laborales. En otras palabras, se ha pasado de la política empresarial de “retener y reinvertir” a la de “reducir y repartir” (Lazonick, 2014).

El desplome de la reinversión de los beneficios y el aumento de los activos financieros en manos de las empresas, que ofrecen rentabilidades muy superiores a cualquier proyecto de inversión real, explicaría la caída de la participación de las rentas del trabajo en el valor añadido de las grandes empresas, lo que estaría contribuyendo, a su vez, a la pérdida de poder de negociación de los trabajadores en la medida en que el producto de su trabajo pierde peso en el negocio empresarial (Hein, 2013).

De hecho, la **pérdida progresiva de poder de negociación de los trabajadores** constituye otro de los factores explicativos de la pérdida de

“

Como la propiedad de los activos (léase el capital, la riqueza o el patrimonio) está cada vez más concentrada, se está produciendo también una creciente concentración personal de las rentas del capital.

”

peso económico de las rentas salariales. La menor densidad sindical, la desregulación laboral y el debilitamiento de la legislación protectora de los trabajadores, así como la pérdida de centralidad de la negociación colectiva en la fijación de salarios (menor cobertura, descentralización), en un contexto de elevado desempleo, aumento del peso del sector servicios, aumento del empleo temporal, a tiempo parcial y autónomo, y aumento de la subcontratación, estarían debilitando la capacidad de los trabajadores para obtener salarios acordes con la productividad. Las presiones derivadas de la robotización y la digitalización económica, de la creciente integración internacional de los mercados y de la tendencia a la financiarización de la actividad económica estarían, a su vez, reforzando esta tendencia (OIT, 21016).

3. Las consecuencias

En definitiva, se observa una tendencia a largo plazo al aumento de la participación en el PIB de las rentas no salariales (dividendos, intereses, etc.), es decir, de las rentas de capital. Como la propiedad de los activos (léase el capital, la riqueza o el patrimonio) está cada vez más concentrada, se está produciendo también una creciente concentración personal de las rentas del capital, de manera que el aumento sostenido de la participación de las rentas del capital en el PIB permite explicar en gran medida el pronunciado **aumento de la desigualdad en la distribución personal de la renta de mercado (antes de impuestos y gasto público)** que se observa en la mayoría de los países en las últimas décadas, lo que plantea enormes retos en el terreno de la cohesión social (Piketty y Sáez, 2014; Atkinson, 2015; Milanovic, 2016).

Es más, como consecuencia de la progresiva desfiscalización de la propiedad y de las rentas del capital acaecida durante las últimas décadas, en paralelo a la desregulación financiera internacional, los salarios y el consumo se han convertido en las bases impositivas fundamentales de los sistemas tributarios nacionales, con lo que su descenso tendencial relativo **está minando la capacidad recaudatoria de los sectores públicos y, con ello, su aptitud para desarrollar políticas públicas**, en particular políticas redistributivas que reduzcan de manera eficaz la desigualdad creciente resultante del mercado.

Además de las implicaciones distributivas, la caída del peso económico de las rentas salariales también tiene implicaciones macroeconómicas en la medida en que las mismas son la base del consumo y éste de la demanda interna, el principal motor del crecimiento de las economías de mercado. La debilidad de las rentas salariales explica la creciente importancia que ha

adquirido el endeudamiento como sostén del consumo y la demanda interna, lo que **conduce a la consolidación de patrones de crecimiento muy inestables** dada la falta de control político sobre los mercados financieros, como ha puesto de manifiesto tristemente la última crisis financiera (Lavoie y Stockhammer, 2014).

Por último, el aumento sostenido de la desigualdad de la renta y la riqueza, así como la pérdida de centralidad del trabajo como sostén económico de las familias y como elemento de vertebración social en el sistema económico globalizado, estaría también detrás del aumento de la desafección política de la ciudadanía y de la pérdida de legitimidad de las instituciones, así como de los repliegues proteccionistas, y, en general, **explicaría el deterioro de la calidad de los sistemas democráticos**.

4. Conclusiones

La tendencia general a la pérdida de importancia económica de las rentas del trabajo plantea importantes retos a los sistemas de organización económica y social porque afecta negativamente a la distribución de la renta y la cohesión social, a la estabilidad macroeconómica y a la legitimidad de los sistemas de representación política.

Como se ha apuntado, son múltiples los factores causales que confluyen para explicar esta tendencia y existe una elevada controversia en relación a la contribución relativa de cada uno de ellos, que debe clarificarse a través del trabajo empírico. No obstante, no cabe duda de que **el retroceso de la intervención pública en la economía ha jugado un papel destacado**, tanto por la vía de la privatización total o parcial de empresas y servicios públicos como, singularmente, en relación con la desregulación o liberalización de los mercados.

Así, la liberalización de los mercados financieros, la desregulación de los mercados laborales y la globalización económica, en combinación con los avances tecnológicos ligados a la economía digital, están conduciendo a procesos de **concentración del poder de mercado a una escala sin precedentes** y a la **consolidación de patrones de crecimiento inestables y no inclusivos**, es decir, con aumento del endeudamiento, del desempleo estructural, de la precariedad laboral y de la desigualdad, **sin que los sistemas democráticos de gobernanza actuales**, que siguen desenvolviéndose fundamentalmente en el plano nacional, **se muestren capaces de frenar esta deriva**.

5. Referencias

Álvarez, N. y Luengo, F. (2010): “Financiarización, empleo y salario en la UE: el impacto de las nuevas estrategias empresariales”. ICEI, WP04/10.

Atkinson, A.B. (2015): *Inequality: what can be done?*, Harvard University Press.

Autor, D. *et al* (2017): “The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms”, Working Paper, Massachusetts Institute of Technology.

Baldwin, R. (2016): *The great convergence: Information technology and the new globalisation*, Harvard University Press.

Barkai, M. (2016): “Declining Labor and Capital Shares”, Working Paper, University of Chicago.

Bassanini, A. y Manfredi, T. (2012): “Capital’s Grabbing Hand? A cross-country/Cross-industry Analysis of the Decline of the Labor Share”, OECD Social, Employment and Migration Working Paper.

Consejo Económico y Social (2017): *La digitalización de la economía*.

Estrada, A. y Valdeolivas, E. (2012): “La participación de las rentas del trabajo en el producto en las economías avanzadas”, Banco de España, *Boletín Económico*, diciembre.

Hein, E. (2013): “Finance-Dominated Capitalism and Redistribution of Income: A Kaleckian Perspective”, Levy Economics Institute Working Paper 746.

IMF (2012): “The labor share in Europe and the United States during and after the Great Recession”, en *World Economic Outlook: Growth resuming, dangers remain*.

Jaumotte, F. y Tytell, I. (2007): “How has the Globalization of Labor Affected the Labor Share in Advanced Countries?” IMF Working Paper 07/298.

Karabarbounis, L. y Neiman, B. (2014): “The global decline of the labor share”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, nº 1, pp. 61–103.

Lavoie, M. y Stockhammer, E. (eds.) (2014): *Wage-led Growth: An equitable strategy for economic recovery*. ILO.

Lazonick, W. (2014): *Profits Without Prosperity: How Stock Buybacks Manipulate the Market and Leave Most Americans Worse Off*.

Milanovic, B. (2016): “Increasing capital income share and its effect on personal income inequality”, LIS Working Paper Series, n° 663.

OCDE (2012): “Labor loosing to capital: what explains the declining labor share?” en *OCDE Employment Outlook*.

OIT (2016): *Empleo atípico en el mundo. Retos y perspectivas*.

OIT (2017): *Informe mundial sobre salarios 2016/2017*.

Piketty (2014): *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica

Piketty, T. y Sáez, E. (2014): “Inequality in the long run”, en *Science*, vol. 344, issue 6186.

Trapp, K. (2015): “Measuring the labor share of developing countries: Learning from social accounting matrices”, WIDER Working Paper 2015/041.

ZOOM Económico

Zoom Económico, del Laboratorio de la Fundación Alternativas, analiza con rigor y didáctica la realidad económica y financiera presente. La colección permite, a destacados investigadores y practicantes del mundo económico y financiero, iniciar un debate sobre el papel que ocupan, y deben de ocupar, la economía y las finanzas en el ámbito privado y público de la economía española, europea y mundial.

Jesús Ruiz-Huerta,

Director del Laboratorio de Alternativas

Coordinación: Luis Fernando Medina

Autora:

Carmen Vizán Rodríguez, Asesora del Consejo Económico y Social

Edición: Andrea Fernández Novo y Sergio Torres Pascual

Maquetación: Vera López López

ISSN: 2341-0132

Documentos publicados

- 2012/Nº 01. **¿Son incompatibles las reglas de equilibrio presupuestario del nuevo tratado europeo con el Estado del Bienestar?** Raimon Baiges y Aleix Pons.
- 2012/Nº 02. **Crisis del Área euro y de gobernanza en sus Estados miembros.** Carlos Maravall.
- 2012/Nº 03. **Una reforma, dos opiniones: la reforma del mercado laboral en España.**
1. Mercado de trabajo y reforma laboral, **por Pablo Gimeno Díaz de Atauri.**
 2. Mercado de trabajo y reforma laboral, **por Antonio González González.**
- 2012/Nº 04. **Hacia un sector eléctrico sostenible.** Juan Delgado.
- 2012/Nº 05. **Crisis de deuda y calidad de las instituciones políticas: ¿qué relación hay?.** Sebastián M.Saiegh.
- 2012/Nº 06. **La crisis económica y su impacto en la economía real de los hogares.** Olga Salido
- 2013/Nº 07. **De la dación en pago a la ley de quiebra personal.** Héctor Otero, Javier Anibarro y Sergio Puerto
- 2016/Nº 08. **Propuestas de lucha contra la pobreza en los hogares con niños a través del sistema de impuestos y prestaciones sociales.** Jesús Ruiz-Huerta y Luis Ayala
- 2016/Nº 09. **Brechas Salariales de Género en España.** J. Ignacio Conde-Ruiz e Ignacio Marra de Artíñano.