

La punta del iceberg / Manuel Alejandro Hidalgo

¿Por qué han crecido menos los salarios que la productividad en España?

La mejor política es aquella que eleva el sueldo por hora y reduce la precariedad, y esto difícilmente se logrará por decreto bajando la jornada laboral

En medio del debate sobre la reducción de la jornada laboral, ha surgido en los medios, redes sociales e incluso en informes del propio Ministerio de Trabajo un gráfico que nos resulta familiar. Este tipo de visualización, que aparece con frecuencia, muestra la desconexión entre la evolución de los salarios y la productividad a largo plazo. Este fenómeno, documentado a través de diversas fuentes de datos, parece desafiar uno de los postulados fundamentales de la economía tradicional: que los aumentos salariales solo pueden sostenerse con incrementos en la productividad, o que para lograr mejoras salariales debemos impulsar el crecimiento de la productividad.

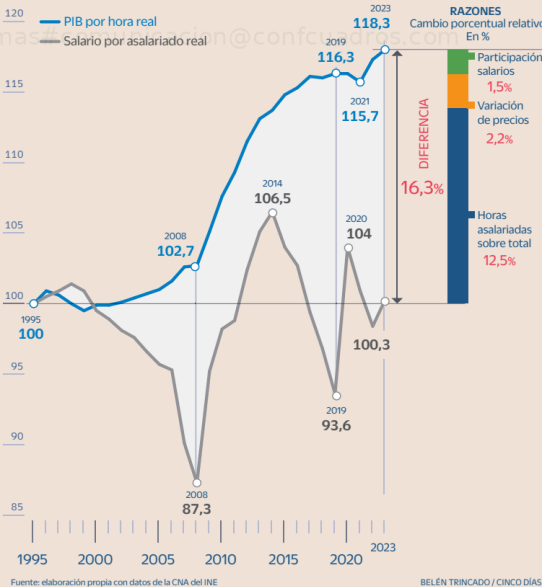
En la figura que acompaña este texto reproduzco en la mitad izquierda una versión de dicho gráfico. Como pueden observar, es bastante revelador. Aunque en la versión del ministerio esta evolución y brecha se mostraba desde 1985, en mi caso he decidido iniciarla en 1995. Esta elección responde a dos motivos: la disponibilidad de datos más precisos y el hecho de que es precisamente en este momento cuando dicha brecha comienza a expandirse de manera consistente, con solo algunas excepciones puntuales. Resulta evidente que al comparar el PIB por hora trabajada y el salario real, estas variables han seguido trayectorias divergentes. Sin embargo, como suele decirse, el diablo está en los detalles, y como he explicado en otras ocasiones, es fundamental comprender qué y cómo medimos las cosas, pues los resultados y las conclusiones nunca son independientes de la metodología empleada.

Este gráfico no es único, ya que parece existir una aparente brecha entre el crecimiento de los salarios y la productividad en países desarrollados desde los años ochenta. España sería, pues, un caso más. Sin embargo, y por las razones evidentes surgidas ante esta cuestión, mucho se ha analizado y mucho se ha conocido de las causas.

A modo de resumen, y en primer lugar, qué medida agregada usemos para medir los valores macroeconómicos es relevante. La decisión de si obtenemos las medias o medianas, así como el índice de precios que usemos para deflactar, influye. Adicionalmente, cuestiones contables son relevantes. Por ejemplo, el PIB remunera tanto a factores productivos (trabajo y capital) como transfiere recursos al Estado (impuestos netos de subvenciones). Si estos últimos crecen más que la remuneración y el excedente empresarial, el PIB aumentará proporcionalmente más. Además, es importante distinguir entre remuneración y salario. Entre ambas magnitudes median las cotizaciones sociales y, en algunos países como Estados Unidos, otras partidas como los seguros de salud privados. Esto implica que, aunque los salarios nominales no hayan crecido significativamente,

Evolución del PIB por hora y del salario por asalariado reales

Entre los años 1995 y 2023. Índice en base 100=1995



Los salarios reales por hora trabajada han crecido un 16,3% menos que la productividad por hora desde 1995

la remuneración total sí lo ha hecho, aunque esto no se refleje directamente en la nómina. Otras razones están en el cada vez mayor peso de los intangibles, así como del aumento de las rentas no asignadas al factor trabajo, pero asociadas a rentas empresariales, como pueden ser las recibidas por autónomos. Ya más concretamente en España, ¿cómo podemos explicar que los salarios reales por hora trabajada hayan crecido un 16,3% menos que la productividad por hora desde 1995? ¿Hay factores económicos o son cuestiones contables?

Mirando el segundo panel de la figura, de esa diferencia de algo más de 16 puntos, el uso diferenciado de deflatores explicaría 2,2 puntos. En este periodo, tanto las remuneraciones totales como el PIB español se han multiplicado por 3,26 veces cada uno en términos nominales (sí, exactamente lo mismo). Sin embargo, en términos reales, las primeras crecieron un 2,2% menos que el PIB, debido a que los precios de consumo han crecido más que los de otros bienes, como equipos o materias primas, y los ingresos los deflactamos con precios medios de cesta de consumo; no como el PIB, que se deflacta con todos los precios. Y es que no compramos maquinarias agrícolas los fines de semana

para ir al cine. Esto no deja de ser una cuestión relativa, pero es una cuestión a tener en cuenta. La brecha entre remuneración y salarios explicaría aproximadamente 1,5 puntos de ese 16,3%. Esto se debe a que, a pesar de que las remuneraciones han aumentado del mismo modo que el PIB, los sueldos y salarios se han multiplicado por 3,2 veces; algo menos. El aumento de las cotizaciones explicaría buena parte de este diferencial.

Estas dos razones explicarían 3,8 puntos. ¿Y los 12,5 restantes? Pues la intensidad laboral, o participación laboral en la economía, concretamente la reducción en las horas trabajadas por trabajador durante este periodo. Y es que el número de horas por asalariado ha caído un 5,4% en este periodo, de 32,1 horas a la semana a 30,3 horas si entendemos que el año tiene 52 semanas y usamos las horas contabilizadas en la contabilidad anual del INE. En este caso, aunque el salario por hora creciera impulsado por la productividad, el salario total obtenido por un asalariado medio no lo habría hecho en la misma magnitud dadas las menos horas trabajadas.

Ingresos

Así pues, al descomponer el diferencial de la evolución del salario real por trabajador respecto a la evolución del PIB por hora, no se observa una desconexión clara entre la evolución de la productividad y los ingresos de los trabajadores, sino más bien cuestiones de carácter contable y una menor intensidad laboral en la actividad productiva, lo que es otra cuestión diferente a la de la mera productividad, aunque muy relacionada.

Estos datos plantean, obviamente, una serie de preguntas fundamentales y, sin duda, relevantes. Pero entre ellas, y por el debate actual, las más interesantes son, en primer lugar, ¿es la reducción de la jornada laboral la solución para mejorar nuestro nivel de vida? En segundo lugar, podríamos preguntarnos si podemos cerrar esta brecha con el mero aumento administrativo de salarios, como es el mínimo interprofesional.

Lo que nos dicen los datos es que debemos dudar de una respuesta afirmativa a ambas preguntas. Dado que buena parte del descuelgue de los ingresos de los trabajadores viene motivado por una caída de la intensidad laboral y no tanto por su salario por hora de trabajo, quizás la mejor política debería centrarse en impulsar el aumento de la productividad y reducir la precariedad laboral, reduciendo el impacto de la parcialidad no deseada o temporalidad (algo que, en parte, se estaría solucionando). Quizás la mejor política es aquella que eleva el salario por hora (productividad) y reduce la precariedad. Y esto difícilmente se logrará por decreto bajando la jornada laboral.

Manuel Alejandro Hidalgo es profesor de Economía Aplicada de la Universidad Pablo de Olavide y economista de EsadeEcPol.