

# LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA: UNA VISIÓN MACROECONÓMICA

Ángel LABORDA PERALTA

## I. INTRODUCCIÓN

**D**ESDE los comienzos mismos de la ciencia económica, la distribución de la renta ha sido uno de los temas centrales de estudio, si bien con desigual atención. Interés prioritario recibió por parte de los economistas clásicos, especialmente por parte de Ricardo, para quien la economía política no debería orientarse, como pensaban Smith o Malthus, a investigar la naturaleza y causas de la riqueza, sino a la «investigación sobre las leyes que determinan la distribución del producto de un sector entre las clases que participan en su formación» (Sraffa, 1952). Esta preocupación fue, como se sabe, el punto central de la teoría de Marx, el último de los grandes clásicos. Con el paso de los tiempos, la distribución de la renta devino en un tema secundario o derivado, como ocurre entre los marginalistas, quienes trasladan su análisis central al estudio de la determinación de los precios. La distribución de la renta sería, en su esquema, un reflejo de la retribución (precio) de los factores productivos, determinada por la aportación de cada factor a la formación del producto. Esta pérdida de interés en el tema llega a su máxima expresión con algunas escuelas significativas del siglo veinte. M. Friedman escribe al respecto: «Debo decir que se me hace difícil entender por qué alguien puede estar interesado en el valor concreto del porcentaje de la renta agregada que va a salarios» (McCord Wright, 1966). No obstante, la disponibilidad de datos estadísticos, el avance de la economía aplicada y el interés que suscita el tema en el ámbito sociopolítico han hecho que el tema de la distribución vuelva a ocupar un lugar destacado de la investigación económica.

La visión que, a nivel social y político, se tiene hoy de la distribución de la renta sigue anclada en buena medida en los principios conceptuales de los clásicos, sin duda por la influencia de las ideas

marxistas entre los pensadores de la izquierda. Dos ideas destacan a este respecto. La primera es la división que los clásicos establecen entre los factores productivos. Cada individuo o bien vende su fuerza de trabajo, o bien posee los medios de producción (capital), sin que estas posiciones puedan mezclarse. La segunda idea es que el factor trabajo constituye un todo homogéneo que determina el valor de los bienes producidos (teoría del valor-trabajo). Como se recordará, de la diferencia entre el valor o precio de los productos obtenido por los capitalistas y la parte que éstos destinan a retribuir al trabajo (coste de subsistencia del trabajador) extrae Marx los conceptos de plusvalía y de explotación que los capitalistas ejercen sobre los trabajadores. En este sentido, la distribución funcional de la renta se convierte en el eje de la equidad: cuanto más renta se destine a remunerar al factor trabajo, menos beneficio quedará en manos del capitalista y mayor será la equidad entre las clases.

Ni que decir tiene que este esquema hace tiempo que está superado por la ciencia económica y por los hechos. Centrándonos en estos últimos, podemos observar que los trabajadores son hoy propietarios de los medios de producción y que los capitalistas también trabajan. El caso más típico, y que ha adquirido dimensiones importantes, es el de los profesionales y trabajadores autónomos. Por otro lado, el factor trabajo ha dejado de ser mínimamente homogéneo, observándose una gran desigualdad en las retribuciones de unos trabajadores respecto a otros, cuya explicación ha dado lugar al nacimiento de teorías diversas, entre las que se encuentra, como la más importante, la teoría del capital humano. Por todo ello, la distribución funcional ha dejado de ser el instrumento principal para medir la equidad, dando paso al concepto de distribución personal.

Pero no por ello el estudio de la distribución funcional ha perdido interés. El análisis de los factores que determinan la remuneración de los factores productivos sigue siendo útil para entender los fenómenos de la acumulación, de los flujos ahorro-inversión, de la inversión en capital físico y humano, de la oferta y demanda de empleo, en suma, del crecimiento tanto en el corto como en el largo plazo. Por supuesto, tampoco ha dejado de ser el punto de partida de los estudios sobre la equidad, en cuanto que a este nivel se determina el reparto o asignación de las rentas primarias, o la base para la puesta en marcha y evaluación de gran parte de las políticas de rentas.

En los párrafos anteriores se ha hablado de la distribución de la renta en general o se ha hecho mención a algunos conceptos o ámbitos concretos de la misma. Parece oportuno recordar y definir brevemente en este punto los diversos conceptos de distribución que constituyen el objeto de la economía aplicada.

El primer concepto, ya utilizado en los párrafos anteriores, es el de *distribución funcional*. Como se ha dicho, se trata del viejo concepto clásico, según el cual, los distintos agentes que intervienen en el proceso productivo desempeñan distintas funciones. Unos intervienen activamente (trabajadores por cuenta ajena, profesionales o autónomos), y otros, pasivamente (poseedores de la tierra o del capital). Con el mismo significado, y quizá con más propiedad, puede utilizarse también la denominación de *distribución factorial*, en cuanto hace referencia a cómo se reparte la renta entre los factores productivos. Tradicionalmente, estos factores eran la tierra, el trabajo y el capital, pero la ciencia económica ha ido encontrando otros. El concepto de tierra se ha ampliado, incluyéndose el de la propiedad de las materias primas y, en general, los recursos naturales. El capital se ha desdoblado en capital físico y capital humano, y se ha disgregado de él el factor empresarial, cuyo rasgo distintivo ya no es la posesión de los medios de producción, sino la gestión del riesgo asociado a la actividad emprendedora; su retribución sería el beneficio en sentido estricto. Por su parte, dentro del trabajo hay que distinguir el trabajo por cuenta ajena y por cuenta propia, concentrándose en este último rentas atribuibles a los factores trabajo, capital y empresarial, lo que se conoce como rentas mixtas. Sin embargo, a efectos estadísticos, es difícil encontrar información desagregada sobre todos estos conceptos retributivos, reduciéndose en la práctica a tres: remuneración de los asalariados, rentas de la propiedad y del capital (excedente bruto o neto de explotación) y rentas mixtas.

Generalmente, cuando se habla hoy de distribución de la renta se está pensando en la *distribución personal*. Como su nombre indica, se refiere a la distribución entre las personas (familias) que forman una sociedad. El paso de la distribución factorial a la personal no es mecánico, pues, como se ha indicado, en una misma persona pueden confluir, y de hecho confluyen, retribuciones en concepto de factores productivos diversos, a lo que se añaden las transferencias recibidas (pagadas) de las administraciones públicas (AA.PP. en adelante) o de las empresas en el segundo nivel distributivo, el de la distribución secundaria de la renta.

Aunque el paso entre distribución factorial y personal no es mecánico, existe a nivel conceptual y estadístico otro concepto, el de la *distribución institucional*, que ayuda a enlazar los dos primeros. La contabilidad nacional (CN en adelante) desagrega las actividades de producción, gasto y distribución en sectores institucionales: familias, empresas (financieras y no financieras) y AA.PP. (estatal, autonómica, local y seguridad social). La distribución institucional se interesa por las rentas percibidas por cada uno de estos sectores institucionales según el factor productivo que las genera.

Otro tipo de desglose de la CN es el de las ramas o sectores productivos, que da lugar a la *distribución sectorial*. El número de ramas ha ido variando en las distintas bases y metodologías de la CN según las clasificaciones nacionales de actividad económica (CNAE) en vigor, pero a nivel agregado siempre ha permanecido la clásica división entre sector agropesquero, energía y agua, industria manufacturera (productos industriales), construcción e ingeniería, servicios de mercado (destinados a la venta, en la denominación anterior al SEC-95) y servicios de no mercado (no destinados a la venta). Para cada una de las ramas, la CN ofrece datos sobre la distribución factorial de la renta, por lo que pueden cruzarse el análisis sectorial y el factorial, aunque este último con un nivel mucho menos desagregado que para el conjunto de la economía.

Por último, el análisis de la distribución de la renta puede hacerse también bajo una óptica espacial, lo que da lugar a la *distribución territorial*, es decir, a cómo se reparte la renta generada por un economía nacional entre los diferentes territorios en sus distintos niveles. Generalmente, el nivel típico de análisis es el regional (autonómico en España), pero caben también otros, como el comarcal, el municipal o el de regiones naturales no coincidentes con la división político-administrativa. Aunque estos análisis también tienen entre sus objetivos el de la equidad o solidaridad interterritorial, suelen estar más orientados a explicar las causas de por qué el fenómeno del desarrollo no se produce de forma homogénea entre los territorios que conforman mercados y economías únicos, así como las condiciones y las políticas necesarias para que se produzca la convergencia en niveles de renta y bienestar entre los mismos.

El presente trabajo se centra en la distribución funcional o factorial de la renta. Sin duda, éste es un tema ampliamente analizado en la literatura

económica española. La aportación que quiere hacerse aquí es, fundamentalmente, la de actualizar el análisis con los últimos datos disponibles, que en muchos aspectos han sufrido modificaciones importantes tras el cambio de base de la Contabilidad Nacional de España (CNE) y la implantación del SEC-95. Tras la exposición de algunas cuestiones de interés metodológico y estadístico en el capítulo segundo, se analiza en el tercero el nivel y la evolución temporal de la participación de los salarios y del excedente en el PIB, comparándolos con los de las dos grandes áreas económicas del mundo occidental; la UE y EE.UU. En el capítulo cuarto se presentan la conclusiones.

## II. CONCEPTOS, MÉTODOS Y FUENTES ESTADÍSTICAS

### 1. Algunos conceptos y métodos

El desarrollo de la CN tras la segunda guerra mundial ha posibilitado los estudios y la contrastación de las teorías sobre la distribución funcional. Sin embargo, la información que ofrece la CN es, generalmente, demasiado agregada para analizar con detalle la retribución y el papel de los distintos factores en juego. En algunas ocasiones, para aislar alguno de estos factores es necesario hacer supuestos más o menos discutibles, por lo que las conclusiones a las que se llega deben tomarse siempre con cautela. A continuación, se exponen brevemente los conceptos de rentas utilizados, algunos métodos para solucionar lagunas de información o aislar factores que distorsionan la evolución temporal y la comparación internacional de las distintas rentas, y las fuentes estadísticas disponibles en España.

Como se ha apuntado anteriormente, a nivel macroeconómico los análisis agregan en la práctica todos los tipos de rentas en dos grandes categorías: rentas del trabajo y rentas del capital. La suma de ellas constituye el PIB a coste de los factores (PIBcf), variable de referencia en los estudios sobre distribución funcional, si bien algunos de ellos deducen el consumo de capital fijo y toman como agregado a distribuir el producto interior neto a coste de los factores (PINcf). La CN, a partir del SEC-95, ofrece datos sobre tres tipos de rentas: remuneración de los asalariados, excedente bruto de explotación y rentas mixtas (rentas del trabajo y del capital de los autónomos y empresarios individuales). Uno de los primeros problemas que surgen es, pues, la forma de asignar las partes correspon-

dientes de estas rentas mixtas al trabajo y al capital (problema que no aparece como nuevo en el SEC-95, pues ya se planteaba en las anteriores metodologías contables, donde las rentas mixtas estaban incluidas en el excedente).

La remuneración de los asalariados (RA) equivale al coste laboral total que supone para las empresas la utilización del factor trabajo. Comprende:

- Sueldos y salarios brutos de los asalariados antes de impuestos. Incluyen los sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales y las cotizaciones sociales pagadas por el trabajador de forma obligatoria a instituciones de previsión social, con las que adquieren derechos a prestaciones.

- Cotizaciones sociales efectivas (reales) a cargo de los empleadores, de la misma naturaleza y con los mismos fines que las pagadas por los trabajadores.

- Cotizaciones sociales imputadas (ficticias antes del SEC-95). Son la contrapartida a las prestaciones sociales pagadas directamente por los empleadores. En España, las partidas más importantes que la CN incluye en este concepto son las prestaciones pagadas por las AA.PP. a los funcionarios acogidos al sistema de clases pasivas (no a los que cotizan a alguno de los regímenes de la seguridad social) y las prestaciones directas de las empresas, entre las que se encuentran las indemnizaciones por despido.

La remuneración de los asalariados, como el resto de rentas, puede utilizarse en dos conceptos: interior o nacional. El primero incluye las retribuciones pagadas por los empresarios residentes a asalariados residentes y no residentes, y la segunda, los retribuciones hechas por empresarios residentes y no residentes a asalariados residentes. La diferencia entre ambas, de escasa cuantía en la mayoría de países, constituye las remuneraciones netas del exterior. En el análisis de la distribución funcional se usa el concepto interior. La CN ofrece datos para todos los componentes de la remuneración de los asalariados citados a nivel de la economía nacional, y sólo del total para los sectores productivos. Otras limitaciones son que no separa los tradicionales conceptos de sueldos (*salaries*) y salarios (*wages*), ni ofrece datos sobre los componentes de los sueldos y salarios brutos (parte fija, variable, etc.) o por categorías profesionales.

Las rentas del capital han venido asimilándose hasta el SEC-95 al *excedente bruto de explotación*

(EBE). Dado que éste es igual al PIBcf menos RA, en la práctica se estaba incluyendo en él la totalidad de las rentas mixtas, gran parte de las cuales son rentas del trabajo. Así pues, hasta el SEC-95 el excedente bruto de explotación incluía:

- Consumo de capital fijo o amortización del capital (CKF). Al restar este concepto, se obtiene el *excedente neto de explotación (ENE)*.
- Las rentas de la propiedad y de la empresa, formadas por los intereses efectivos, intereses imputados derivados del pago de seguros (rentas de la propiedad atribuidas a los asegurados en SEC-95), rentas de la tierra y activos inmateriales, y dividendos y otras rentas distribuidas por las sociedades.
- Los beneficios antes de impuestos no distribuidos.
- Las rentas mixtas brutas.

Hay que hacer notar que la CN no desglosa a nivel agregado de la economía nacional todos estos componentes del excedente, sino que aparecen sin consolidar como recursos y empleos de los sectores institucionales, por lo que no es posible hacer un estudio detallado de la composición del excedente y su evolución temporal para el conjunto de la economía. Otra advertencia a señalar es que el consumo de capital fijo ha sido en la CN de España una estimación que, según los especialistas y los propios contables, dista mucho de ser fiable. Así, como luego veremos, esta partida apenas ha sufrido cambios importantes, como porcentaje del PIB, en los últimos casi cincuenta años, lo que es discutible teniendo en cuenta el mayor grado de capitalización que cabe suponer a una economía más desarrollada. De hecho, ni siquiera la CN publica el *stock* de capital sobre el que calcular la amortización. Por ello, las diferencias en los resultados sobre retribución del capital que se obtengan en términos brutos y netos deben tomarse con cautela.

Al analizar la evolución de la participación de la remuneración de los asalariados y del excedente en el PIBcf, tal como son calculados por la CN, lo primero que hay que tener en cuenta es que la misma puede variar a lo largo del tiempo o diferir entre países no sólo porque varíen los salarios, sino porque se produzcan cambios en la estructura productiva o en la relación entre trabajadores asalariados y el total del empleo, es decir, en la *tasa de asalarización (TA)*, como ya señaló Kuznets (1955) en los años cincuenta. Kravis (1962) propu-

so varios métodos para solventar este problema, de los que dos han sido los más utilizados.

El primero consiste en calcular la remuneración del trabajo de los autónomos y empresarios individuales aplicándoles el salario medio de los asalariados para el conjunto de la economía. De esta forma, pueden segregarse las rentas mixtas y atribuir al trabajo y al capital su parte correspondiente. Este sistema fue utilizado por la Comisión Económica para Europa de la ONU en su famoso trabajo de 1967. Lo más discutible de este método es que a los no asalariados se les pueda atribuir el mismo salario que a un asalariado medio a lo largo de los años. La tasa de asalarización crece conforme las economías se desarrollan, pues gran cantidad de personas abandonan sus autoempleos de baja productividad, generalmente en el sector agrario, para emplearse como asalariados en otros de superior productividad. Es de suponer que si estas personas percibieran rentas equivalentes a los asalariados, no cambiarían sus ocupaciones ni su situación profesional. Unos sencillos cálculos, aplicando este método para el sector agrario español, llevan a estimar las rentas del trabajo del sector en el año 2000 en 4.006 millardos de pesetas, lo que implicaría que el excedente bruto de explotación habría sido negativo por 697 millardos, ya que el valor añadido bruto (VAB) ascendió a 3.309 millardos. Lo contrario puede suceder en aquellas ramas productivas (servicios generalmente) en las que los no asalariados son mayoritariamente autónomos profesionales con estudios universitarios, cuyas rentas del trabajo superan a las de un asalariado medio. Estos problemas se reducen si las estimaciones se hacen al nivel más desagregado posible, aplicando a los no asalariados no el salario medio del conjunto de la economía, sino el de su propia rama, pero no desparecen nunca.

Otra solución propuesta por Kravis es calcular la remuneración de los asalariados suponiendo que la tasa de asalarización se mantiene constante a lo largo de los años, o entre diferentes países, a un nivel arbitrario que puede ser el de un año (país) base. Este procedimiento sufre muchos de los problemas del anterior, aunque puede solventar alguno, como que el excedente resultante sea negativo. En todo caso, el sistema sigue sin ser útil para ver qué parte de la renta se adjudica al trabajo o al capital, pues ello dependerá de cuál sea el valor constante que le demos a la tasa de asalarización. Su única finalidad es analizar la evolución temporal o espacial del reparto aislando el fenómeno de los cambios en dicha tasa.

En realidad, el primer método es un caso particular del segundo, donde el valor que se le asigna a la tasa de asalarización es 100, es decir, se supone que todos los ocupados son asalariados. En este caso, la participación de la remuneración de los asalariados equivale al coste laboral por unidad producida (*CLU*) obtenido mediante la relación entre el salario per cápita y la productividad por ocupado. En efecto, si hacemos la remuneración de los asalariados (*RA*) igual al salario per cápita (*w*) multiplicado por el número de asalariados (*A*) y el *PIB* igual a la productividad por ocupado (*p*) multiplicada por el total de ocupados (*N*), la participación de la remuneración de los asalariados en el *PIB* (*PA*) será:

$$PA = \frac{RA}{PIB} = \frac{w}{p} * \frac{A}{N}, \text{ donde } \frac{w}{p} = CLU \text{ y } \frac{A}{N} =$$

= tasa de asalarización (*TA*)

Esta sencilla fórmula permite ver algunas ideas interesantes. En primer lugar, se ve claramente cómo la participación de la masa salarial en el *PIB* depende no sólo de la evolución del salario per cápita, sino también de la productividad del factor trabajo y de la tasa de asalarización. En segundo lugar, que si ésta última no cambia, la *PA* aumenta cuando el salario per cápita crece por encima de la productividad. Por último, la fórmula permite calcular diversas *PA* corregidas con el fin de aislar los cambios de *TA*. Una de ellas, bastante extendida, es obtener una *PA'* para un período *t* utilizando la *TA* de ese período y manteniendo constante *w/p* al nivel del período base 0:

$$PA'_t = (w_0 / p_0) * (TA_t / TA_0)$$

Las diferencias entre *PA'\_t* y *PA\_t* constituyen un indicador de los cambios en la participación de los salarios en el *PIB* al margen de los cambios en *TA*. En la medida que *PA'\_t* > *PA\_t*, habrá disminuido la participación de los salarios, y *viceversa*. En realidad, a las mismas conclusiones se llega analizando simplemente la evolución de los *CLU* (*w/p*).

## 2. Fuentes estadísticas

Las fuentes estadísticas para estudiar la distribución funcional de la renta en España, como en cualquier otro país europeo, son bastante variadas, pero en ocasiones presentan problemas que hacen difícil su utilización y restan fiabilidad a los resultados de los análisis. Unas veces falla la comparabilidad; otras, no se dispone de suficiente di-

mensión temporal o, cuando ésta existe, el investigador se enfrenta a sucesivos cambios de bases y metodologías, que requieren enlaces no siempre suficientemente bien resueltos. Éstos son problemas que sólo el tiempo y la mejora de la calidad de las estadísticas irán solucionando, permitiendo el avance de la economía aplicada y, con él, una mejor comprensión de los fenómenos económicos y una mejor base para el desarrollo y puesta en marcha de las políticas económicas. A continuación se exponen brevemente las estadísticas más importantes disponibles en este ámbito y sus características más significativas a tener en cuenta.

La primera fuente, a nivel agregado, es la *Contabilidad Nacional de España* (CNE) del Instituto Nacional de Estadística (INE), de periodicidad anual. Se inicia con la CNE-70, siguiendo el Sistema Europeo de Cuentas Económicas Integradas (SEC), siendo el primer año de estimación el de 1964. En 1980 y 1985-86 se llevan a cabo cambios de base y se introducen mejoras metodológicas y estadísticas para incorporar los cambios periódicos en el SEC y las nuevas fuentes estadísticas disponibles. El último gran cambio se ha producido en 1995, al sustituir el SEC-79 por el nuevo SEC-95, que supone, en muchos aspectos, rupturas con las series anteriores difíciles de salvar. Uno de ellos es que cuando se trabaja a nivel de sectores productivos, ya no se dispone del VAB al costes de los factores, sino a precios básicos, lo que en el caso de las ramas primarias y energéticas crea problemas de enlace de difícil solución. La CNE ofrece datos sobre la renta nacional, su distribución entre remuneración de los asalariados (desglosada en los distintos componentes anteriormente señalados) y excedente bruto de explotación, impuestos y subvenciones. Todas estas rúbricas se ofrecen por sectores institucionales y, a un menor nivel de desagregación, por sectores productivos. Comprende todo el territorio y economía nacionales. Desde 1995 la *Contabilidad Nacional Trimestral* (CNTR) también ofrece datos trimestralmente sobre empleo y remuneración de los asalariados para toda la economía y para los seis grandes sectores productivos. A nivel territorial, la *Contabilidad Regional de España* (CRE) ofrece datos por comunidades autónomas desde 1980 sobre la remuneración de los asalariados y el excedente de explotación para los grandes sectores productivos. Los principales problemas o insuficiencias que plantea la información de la CNE en el ámbito de las rentas son los cambios de base, que el INE no resuelve con los pertinentes enlaces; la escasa desagregación de las rentas del trabajo y del capital, y la no desagregación de las rentas mixtas (antes

del SEC-95, incluso estas rentas no venían separadas del excedente de explotación).

Una fuente de características similares a la CNE es la *Renta nacional de España y su distribución provincial*, publicada con carácter bianual por el Servicio de Estudios del Banco de Bilbao, hoy integrado en el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). La serie se inicia en 1955 y estima la renta nacional o producto nacional neto al coste de los factores y su distribución factorial a nivel provincial. Una ventaja respecto a la CNE, hasta la implantación del SEC-95, es que en estas estimaciones se desglosan las rentas mixtas, distinguiendo entre rentas de los agricultores, de los profesionales liberales y las de los empresarios individuales y autónomos. El problema principal es que no siempre siguen los criterios del SEC y las magnitudes resultantes no coinciden con las de la Contabilidad Nacional o Regional de España.

Otras fuentes que permiten el estudio de las remuneraciones de los factores productivos a nivel de toda la economía son las de origen fiscal, publicadas por el Instituto de Estudios Fiscales con periodicidad anual. En este ámbito hay que señalar *Las cuentas de las sociedades en las fuentes tributarias*, en las que puede encontrarse una rica información procedente de unas 340.000 empresas de todos los sectores productivos sobre el valor añadido, gastos de personal, resultado bruto de explotación, empleo, productividad del trabajo y del capital y rentabilidad económica. *Las empresas españolas en las fuentes tributarias* proporciona información censal de más de dos millones de empresas sobre sueldos y salarios, empleo asalariado y ventas. Por último, hay que citar *Empleo, salarios y pensiones en las fuentes tributarias*, cuya base son las declaraciones de las empresas sobre retenciones por rentas del trabajo, incluidas pensiones y pagos a profesionales. Las principales limitaciones de todas estas fuentes son que no incluyen al País Vasco y a Navarra, que no miden directamente el *stock* o nivel medio de trabajadores en el año (la base de la información es el número de personas a las que se les ha practicado una retención a lo largo del año, independientemente de las veces que dichas personas hayan rotado en distintos puestos de trabajo) y, sobre todo, que las series son cortas (empiezan en 1989-91) y no han vuelto a publicarse desde 1995-96. Realmente, es una pena que no se explore y se haga pública la inmensa y rica información que puede obtenerse de las fuentes fiscales, tal como viene haciéndose en otros países desde hace muchos años.

Un tercer grupo de fuentes estadísticas más específicamente enfocado al estudio de las rentas salariales comprende:

— *La Encuesta de salarios en la industria y los servicios*, del INE. Se inicia en 1981 con periodicidad trimestral y sufre una profunda revisión en 1989, lo que plantea problemas de enlace. La base son los centros de cotización a la seguridad social de más de cinco trabajadores. Investiga la ganancia media por hora y por trabajador al mes (sueldos y salarios brutos de carácter ordinario y extraordinario), el número de trabajadores y las horas pactadas y efectivamente trabajadas. La información se refiere a 45 ramas de la industria, la construcción y los servicios, excluyendo las AA.PP. Una limitación es que no ofrece datos por categorías profesionales, sino sólo para dos grandes grupos genéricos: obreros y empleados.

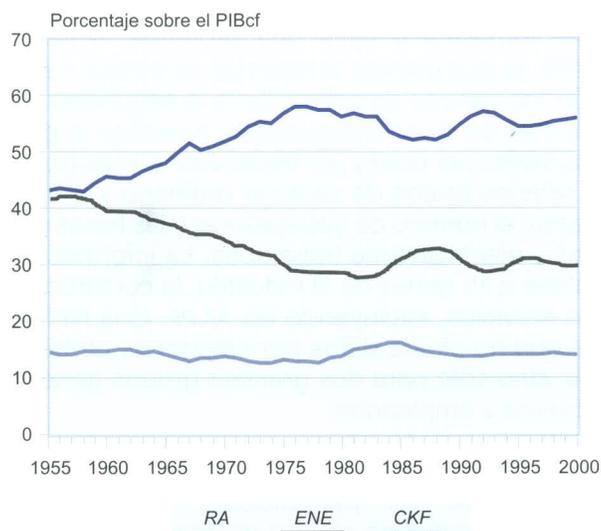
— *La Encuesta de coste laboral*, del INE. Viene realizándose con periodicidad cuatrienal desde 1988, coincidiendo con las mismas encuestas que se hacen en los países de la UE, por lo que sus datos son perfectamente comparables. Es la encuesta estructural complementaria a la *Encuesta de salarios* y también excluye al sector público y al sector agrario. Los conceptos investigados son mucho más numerosos: coste laboral total, sueldos y salarios, categorías profesionales, sectores, sexo, tipo de contrato, etcétera.

— *Estadística de convenios colectivos*, del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Es de periodicidad mensual y está disponible desde 1977. Recoge información de entre 4.000 y 5.000 convenios registrados todos los años sobre los aumentos (no niveles) salariales pactados y número de trabajadores acogidos en todos los sectores productivos.

— *Negociación colectiva en las grandes empresas*. Encuesta anual a unas 600 grandes empresas realizada por la antigua Dirección General de Política Económica de Ministerio de Economía desde 1978, que se interrumpió en 1996. Proporcionaba una rica información sobre la estructura de la masa salarial por categorías profesionales, costes del despido y personal excluido de convenio, aunque presentaba problemas de representatividad para el conjunto de la economía.

— *Salarios agrarios*, del Ministerio de Agricultura, de periodicidad anual desde 1950. Proporciona datos sobre las rentas agrarias (remuneración de los asalariados y excedente neto de explotación).

**GRÁFICO 1  
DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA  
EN ESPAÑA**



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA del INE.

Desde 1976 este mismo ministerio publica un *Índice de Salarios Agrarios* de periodicidad mensual.

Por último, cabe citar dos fuentes enfocadas al estudio del sector industrial y una tercera que, aunque también ofrece datos para los sectores de la construcción y los servicios, sólo puede considerarse representativa para las grandes empresas industriales:

— *Encuesta industrial*, del INE. Se inicia en 1978 con periodicidad anual. Investiga, para 90 sectores industriales, el valor añadido, los sueldos y salarios, otros costes de personal y el empleo. Sus limitaciones principales son que no ofrece datos sobre *stock* de capital y sobre cualificaciones de los trabajadores.

— *Encuesta sobre estrategias empresariales*, del antiguo Ministerio de Industria (hoy Ministerio de Ciencia y Tecnología). Se inicia en 1990 con periodicidad anual. Está centrada en las empresas del sector manufacturero y ofrece una rica información sobre todas las variables relevantes para las estrategias empresariales (empleo por tipos, valor añadido, costes laborales desagregados, cualificaciones, etcétera).

— *Central de Balances*, Banco de España. Se inicia en 1982 con la información aportada voluntariamente por unas 2.000 empresas de todos los sectores, cifra que en la actualidad ronda las 8.000. Ofrece una rica información procedente de los balances y cuentas de resultados de las empresas, incluyendo datos de empleo. Su principal problema es que la muestra no es aleatoria y presenta falta de representatividad en los sectores de la agricultura, servicios distintos al transporte, construcción e industrias manufactureras tradicionales; en general, en todos aquellos sectores donde es más importante la pequeña y mediana empresa. La periodicidad es anual, pero también se ofrecen datos trimestrales con una muestra mucho más pequeña y, por tanto, con más problemas de representatividad que la anual.

### III. LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA EN ESPAÑA A NIVEL MACROECONÓMICO

Aunque, como en otras muchas áreas de la investigación económica moderna, la atención de los estudiosos de la distribución de la renta se está desviando hacia planteamientos microeconómicos, el enfoque tradicional macroeconómico continúa siendo un buen punto de partida. En el cuadro n.º 1 y el gráfico 1 se presentan los datos básicos de la distribución factorial de la renta en España en la segunda mitad del siglo XX, expresados como el porcentaje del PIBcf que en cada año se atribuye a cada factor productivo (trabajo y capital). Estos datos se han elaborado partiendo de las últimas estimaciones disponibles de la CNE con base en el SEC-95, que para los grandes agregados (PIBcf, empleo asalariado y no asalariado, remuneración de los asalariados y excedente bruto de explotación) cubren el período 1980-2000. Desde 1980 hacia atrás se han realizado los oportunos enlaces, primero con la CNE-70 hasta 1964 y, para los años anteriores, con las series publicadas por Uriel y Moltó (1995). La heterogeneidad de las sucesivas metodologías contables y fuentes estadísticas aplicadas a lo largo de estos años aconsejan tomar los resultados con cautela, lo que no los invalida para obtener una visión suficientemente aproximada. Entre los mayores cambios introducidos en la CNE-95, hay que señalar la notable revisión al alza de las cifras de empleo asalariado, lo que se traduce en un aumento de las remuneraciones que, al ser muy superior al que también se realiza en el PIB, da lugar en 1995 a un salto de 4,4 puntos porcentuales en la participación de estas rentas respecto a la estimación

CUADRO N.º 1

**DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA (PIBcf) EN ESPAÑA A NIVEL MACROECONÓMICO**  
**Porcentaje sobre el PIBcf**

	REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS			EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACIÓN			RA y ENE a tasa de asalarización constante de 1995		ENE ajustado por remun. del trabajo de los no asalariados
	Total	Tasa de asalarización	Coste laboral unitario	Total	Consumo de capital fijo	Excedente explot. neto	(RA')	(ENE')	
	(RA)	(TA) (a)	(CLU) (b)	(EBE)	(CKF)	(ENE)			
1955.....	43,4	62,3	69,6	56,6	14,6	42,0	56,6	28,8	15,8
1956.....	43,6	63,5	68,7	56,4	14,4	42,0	55,8	29,8	17,0
1957.....	43,3	64,4	67,2	56,7	14,3	42,4	54,6	31,0	18,4
1958.....	43,1	65,5	65,7	56,9	14,9	42,0	53,4	31,7	19,4
1959.....	44,4	64,8	68,6	55,6	14,9	40,6	55,7	29,3	16,5
1960.....	45,8	65,0	70,3	54,2	14,9	39,4	57,2	28,0	14,8
1961.....	45,3	64,6	70,1	54,7	15,2	39,5	57,0	27,8	14,7
1962.....	45,4	64,6	70,2	54,6	15,1	39,5	57,0	27,9	14,7
1963.....	46,7	64,6	72,3	53,3	14,5	38,7	58,8	26,7	13,1
1964.....	47,4	64,7	73,2	52,6	14,9	37,8	59,5	25,6	11,9
1965.....	48,1	65,7	73,2	51,9	14,2	37,7	59,5	26,3	12,6
1966.....	49,9	66,2	75,4	50,1	13,6	36,5	61,3	25,1	11,0
1967.....	51,5	66,4	77,5	48,5	13,0	35,5	63,0	24,0	9,5
1968.....	50,5	66,8	75,5	49,5	13,6	35,9	61,4	25,0	10,8
1969.....	51,1	67,8	75,4	48,9	13,6	35,3	61,2	25,2	11,1
1970.....	52,0	69,7	74,6	48,0	14,0	34,1	60,6	25,4	11,5
1971.....	52,8	70,7	74,7	47,2	13,7	33,5	60,7	25,6	11,6
1972.....	54,7	72,7	75,2	45,3	13,0	32,4	61,1	25,9	11,9
1973.....	55,5	73,4	75,5	44,5	12,7	31,9	61,4	26,0	11,8
1974.....	55,2	74,6	74,0	44,8	12,9	31,9	60,1	27,0	13,2
1975.....	56,8	75,5	75,2	43,2	13,3	30,0	61,1	25,6	11,5
1976.....	58,0	76,1	76,2	42,0	13,2	28,8	61,9	24,9	10,6
1977.....	58,0	76,4	75,8	42,0	13,2	28,9	61,6	25,2	11,0
1978.....	57,5	76,5	75,2	42,5	12,9	29,6	61,1	26,0	11,9
1979.....	57,5	76,2	75,5	42,5	13,6	28,9	61,3	25,1	11,0
1980.....	56,4	75,9	74,3	43,6	14,0	29,6	60,4	25,6	11,7
1981.....	57,1	75,7	75,4	42,9	15,1	27,9	61,2	23,7	9,6
1982.....	56,2	76,0	73,9	43,8	15,3	28,5	60,1	24,6	10,7
1983.....	56,3	75,8	74,3	43,7	15,9	27,8	60,3	23,8	9,9
1984.....	53,7	75,3	71,3	46,3	16,3	30,0	57,9	25,8	12,4
1985.....	52,8	75,7	69,8	47,2	16,3	30,9	56,7	27,0	13,9
1986.....	52,3	77,1	67,8	47,7	15,3	32,4	55,1	29,6	16,9
1987.....	52,4	77,3	67,8	47,6	14,8	32,9	55,1	30,2	17,5
1988.....	52,3	77,9	67,2	47,7	14,5	33,2	54,6	30,9	18,3
1989.....	53,1	79,4	66,8	46,9	14,2	32,8	54,3	31,5	19,0
1990.....	54,9	80,3	68,4	45,1	14,0	31,1	55,6	30,4	17,6
1991.....	56,3	81,1	69,4	43,7	13,9	29,9	56,4	29,7	16,7
1992.....	57,3	80,5	71,2	42,7	13,9	28,8	57,9	28,2	14,9
1993.....	57,0	80,7	70,6	43,0	14,3	28,7	57,4	28,3	15,1
1994.....	55,6	80,8	68,8	44,4	14,4	30,0	56,0	29,7	16,8
1995.....	54,7	81,3	67,3	45,3	14,2	31,1	54,7	31,1	18,5
1996.....	54,6	81,1	67,3	45,4	14,2	31,2	54,7	31,1	18,5
1997.....	54,9	81,9	67,0	45,1	14,3	30,8	54,5	31,2	18,7
1998.....	55,4	82,2	67,3	44,6	14,6	30,0	54,7	30,7	18,1
1999.....	55,8	82,9	67,3	44,2	14,2	30,0	54,7	31,1	18,5
2000.....	56,1	83,4	67,2	43,9	14,2	29,7	54,6	31,2	18,6

(a) Porcentaje de asalariados sobre el total de ocupados.

(b) Remuneración por asalariado dividida por la productividad por ocupado, por cien.

(c) PIBcf menos CKF menos remuneración del trabajo asalariado y no asalariado (obtenido éste multiplicando la remuneración media por asalariado por el total de ocupados). Es igual a 100-CLU.

Fuente: Elaboración propia a partir de INE (CNE y EPA) y de Uriel, E. y Moltó, M.L. (CNE enlazada. Series 1954-1993).

de la CNE-86 para ese mismo año. Esta revisión se hace extensiva, en mayor o menor grado, a toda la serie retrospectiva, lo que explica las diferencias entre las estimaciones aquí presentadas y las obtenidas en otros trabajos a partir de la CNE-86.

## 1. La participación de los salarios

En el cuadro y en el gráfico señalados se observa cómo la porción del PIBcf atribuida a los salarios (*PA*) no deja de aumentar hasta mediados de los setenta, pasando del 43,4 por 100 en 1955 al 58 por 100 en 1976. Posteriormente, la cifra se estabiliza, aunque con una evolución cíclica muy acusada. En el último año, con cifras de avance, la participación se situó en el 56,1 por 100. Sin embargo, como se señaló anteriormente, este aumento de la participación de los salarios no debe interpretarse apresuradamente como una modificación en la distribución de la renta a favor del factor trabajo. En el período considerado, los cambios en las estructuras productivas de la economía española han sido intensos, siendo uno de ellos el rápido avance de la tasa de asalarización, como consecuencia, fundamentalmente, del trasvase de empleo no asalarado en el sector agrario a empleo asalarado en el resto de sectores. En las columnas segunda y tercera del cuadro, se desglosa la participación de la *RA* en sus dos componentes: *TA* y *CLU*.

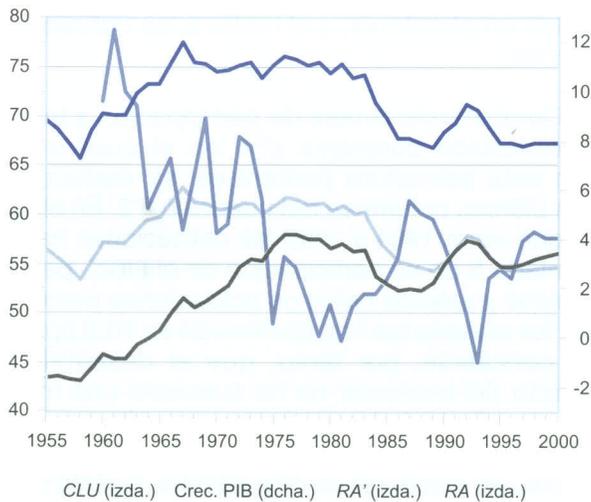
Del aumento señalado de la participación de *RA* entre 1955 y 1976, las dos terceras partes se deben a los cambios en la *TA*. La *TA* avanza casi 14 puntos porcentuales (pp) en este período, que, como es sabido, se corresponde casi en su totalidad con el fuerte impulso económico que se produce entre el Plan de Estabilización de 1959 y la primera crisis energética. El avance de la *TA* se paraliza con el estancamiento de la economía española en el llamado decenio negro (1975-1984), y recobra de nuevo su tendencia al alza a partir de 1985. En el año 2000, dicha tasa se situó en el 83,4 por 100, 21 pp por encima de 1955. Esta tasa está ya muy cerca de la media de la UE, aunque aún queda unos 10 pp por debajo de la de EE.UU. Nótese que, aunque la tendencia de la *TA* ha sido creciente durante toda la segunda mitad del pasado siglo, presenta un comportamiento procíclico acusado, lo que se explica por las menores oportunidades de encontrar un empleo asalarado en las fases recesivas.

Los *CLU*, tras retroceder en los primeros años de la serie, inician en 1959 una tendencia alcista

muy pronunciada hasta 1967. En estos años, la remuneración media por asalarado crece casi dos puntos porcentuales por encima de la productividad del factor trabajo. Tras la caída de 1968, atribuible a la congelación salarial que se decretó aquel año, se estabilizan hasta 1981, y a partir de ese año flexionan a la baja durante los nueve años siguientes, hasta situarse en niveles similares a los de mediados de los años cincuenta. Tras un movimiento cíclico de recuperación en los primeros años de la década de los noventa (coincidiendo con el inicio de la fase recesiva del anterior ciclo del PIB), vuelven a descender en el trienio 1993-95, estabilizándose desde entonces hasta nuestros días. En el cuadro que estamos comentando se ofrece también otro indicador (*RA'*) de la evolución de la *PA*, obtenido como resultado de mantener durante todo el período la tasa de asalarización constante al nivel de 1995 y aplicar al nuevo nivel de asalarados de cada año la remuneración media por asalarado deducida de la CNE. Este indicador nos da un porcentaje de participación obviamente menor que los *CLU*, puesto que, como se señaló en el capítulo anterior, la participación que se deduce de estos últimos correspondería a una tasa de asalarización del 100 por 100. Ahora bien, como es lógico, el perfil temporal de los dos indicadores es el mismo, tal como se refleja en el gráfico 2.

Desde la década de los veinte, pero sobre todo en los años cuarenta y cincuenta, cuando se empezó a disponer de series de datos suficientemente largas, la literatura económica sobre la distribución de la renta se centró en explicar dos fenómenos que se deducían de los datos disponibles. El primero era que, según las estimaciones estadísticas para Gran Bretaña y EE.UU. sobre la participación de los salarios de los trabajadores manuales (sin incluir los sueldos), ésta se mantenía constante, con pequeñas oscilaciones, a lo largo de los años. Keynes (1939) llegó a escribir que «este resultado parece un milagro». Parecían cumplirse, así, los postulados de la teoría marginalista, en cuya función de producción (Cobb-Douglas) intervienen los factores trabajo y capital con una elasticidad de sustitución entre ellos unitaria, en un contexto de mercados que funcionan en competencia perfecta. Ello determina que en el largo plazo el juego de las fuerzas del mercado lleve a una plena utilización del factor trabajo y a una constancia en la participación de sus respectivas remuneraciones en la renta. Si, por alguna causa especial, aumentase la participación de los salarios, los empresarios sustituirían factor trabajo por capital, disminuyendo la participación de los salarios y

**GRÁFICO 2**  
**PARTICIPACIÓN DE LA REMUNERACIÓN**  
**DE LOS ASALARIADOS EN EL PIBcf,**  
**EN PORCENTAJE**



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA del INE.

restableciendo el equilibrio. El segundo fenómeno, aparentemente contradictorio con el primero, fue el descubrimiento de que, si bien a largo plazo la participación de las rentas del trabajo se mantenía estable, en el corto plazo mantenía un comportamiento anticíclico. Así se demostraba en los trabajos de Dunlop (1944) para EE.UU. y Müller (1954) para Alemania, relativos al comportamiento de los sueldos y salarios. Creamer (1956) encuentra que tal comportamiento anticíclico proviene de las rentas generadas en los sectores no industriales (financiero, transportes, servicios, sector público), en los que el peso de los sueldos frente a los salarios es mucho mayor que en la industria.

Uno de los economistas que más interés prestó a estos temas, sirviendo de punto de referencia para numerosos estudios posteriores, fue Kalecki, quien en 1938 publicó en *Econometrica* su famoso artículo «The determinants of distribution of the national income». La teoría de la participación de los salarios desarrollada por Kalecki sirve para explicar ambos fenómenos. Según él, en el mundo real los mercados no son perfectamente competitivos y los precios no se determinan según la teoría clásica de la oferta y la demanda, sino que existe un determinado «grado de monopolio». En tales circunstancias, la renta bruta de las empresas viene

dada por los salarios de los trabajadores manuales ( $W$ ) y los costes de las materias primas ( $M$ ), a los que se añade un porcentaje ( $k$ ) que cubre los costes fijos (sueldos, costes financieros y amortización del capital) y los beneficios. Por otro lado, él asume que la situación normal de las empresas es la existencia de capacidad productiva sin utilizar, de forma que cambios en la demanda no provocan cambios en los precios, sino cambios en las cantidades producidas. Para producir más, las empresas utilizan más obreros (salarios) y materias primas de forma prácticamente proporcional al *output* (los costes marginales son aquí iguales a los costes unitarios medios). De ello se deriva que la participación de los salarios se mantenga prácticamente estable a lo largo del ciclo. Ahora bien, dado que los costes fijos (entre los que se encuentran los sueldos) se mantienen constantes con independencia del nivel de producción, estos costes tendrán un comportamiento anticíclico, y los beneficios, un comportamiento cíclico. Así, la participación de la suma de sueldos y salarios aumenta en las fases recesivas y disminuye en las expansivas, al contrario de lo que sucede con los beneficios. Un fenómeno puede contrarrestar estos resultados: las empresas tienden a aumentar su grado de monopolio ( $k$ ) en las depresiones y a disminuirlo en las expansiones. En el largo plazo, la participación de los salarios será una función inversa de  $k$  y de los precios relativos de las materias primas respecto a los salarios. Kalecki, aunque no utilizó su teoría para hacer predicciones hacia el futuro, dejó entrever que la participación de los salarios de los trabajadores manuales podría disminuir, dada la tendencia histórica al alza del grado de monopolio y de los costes fijos (sueldos, costes de marketing y de distribución, etc.), si bien en contra de estas tendencias podría actuar el creciente poder de los sindicatos.

Sin duda, los planteamientos de Kalecki pueden ser más o menos discutibles, pero nos sirven de referencia cuando se analiza la evolución de la remuneración de los asalariados en España. Como se ve en el gráfico 2, el comportamiento anticíclico de la participación de los salarios en el PIB es claro, especialmente cuando se calcula a tasa de asalarización constante ( $RA'$  o  $CLU$ ). Ésta aumenta durante la primera mitad de los años sesenta, cuando el ritmo de crecimiento del PIB se desacelera desde las elevadas cotas alcanzadas tras el Plan de Estabilización de 1959. Entre 1968 y 1974, aun con altibajos, el ritmo de crecimiento del PIB es elevado y, sin embargo, se produce una ligera flexión a la baja de la  $RA'$ . La recesión provocada por la primera crisis energética se inicia con un

nuevo avance de los salarios, aunque posteriormente éstos retroceden ligeramente conforme la crisis se hace más profunda y duradera. En los últimos veinte años, una vez que la economía española se recupera del fuerte impacto sobre sus estructuras productivas de las crisis energéticas y se dota de un marco institucional similar al del resto de economías de su entorno, el comportamiento anticíclico de la participación salarial se acentúa, coincidiendo casi perfectamente los máximos cíclicos del PIB con los mínimos de la tasa de participación, y *viceversa*.

Al margen de los planteamientos de Kalecki, otros factores ayudan a explicar este comportamiento: la creciente terciarización de la economía y el aumento del peso del empleo en el sector público; los altos costes del despido, que, si no impiden, al menos retardan el momento en que el empleo se ajusta a las caídas o aceleraciones de la producción; la pérdida de poder de negociación de los sindicatos al aumentar el paro en las épocas de recesión, que da paso a una moderación salarial en los primeros años de la posterior recuperación; el deterioro de los beneficios durante las fases recesivas, que endurece la posición de los empresarios y conduce también a menores aumentos salariales en los años posteriores a la recesión; por último, cabe citar las reformas laborales que se llevaron a cabo en 1984, 1994 y 1996, justo en los momentos de inicio de las fases expansivas de los dos últimos ciclos, que provocaron una disminución del coste del trabajo por unidad producida. Muchos de estos factores forman parte de las teorías de la negociación desarrolladas por Bronfenbrenner y otros muchos autores a partir de los años cuarenta.

El concepto de salarios analizado en los párrafos anteriores recoge, como se expuso en el apartado II, todos los costes que para las empresas supone la utilización del factor trabajo, y no sólo los sueldos y salarios que los trabajadores ven reflejados en sus nóminas. Buena parte de dichos costes proceden de la financiación del llamado Estado del bienestar, cuyo desarrollo en España se inicia en los años sesenta, con notable retraso respecto a otros países europeos. Este hecho es importante para explicar la evolución de la participación de los salarios en la renta. En el cuadro número 2 se ofrece la estructura de las remuneraciones de los asalariados desde 1964 a 2000, obtenida al enlazar las sucesivas bases de la CNE. Como puede verse, el peso de las cotizaciones totales se multiplica por dos entre 1964 y mediados de la década de los ochenta, estabilizándose posteriormente en

una cifra del orden de la cuarta parte del total de las remuneraciones. De los aproximadamente 13 pp de aumento en el primer período, 4,5 pp corresponden a las cotizaciones a cargo de los trabajadores (prácticamente inexistentes al principio del período), unos 7 pp, a las cotizaciones reales de los empleadores, y el resto, a las cotizaciones ficticias.

Combinando la tasa de participación a tasa de asalarización constante ( $RA'$  en el cuadro n.º 1) con esta estructura porcentual, se deducen las tres últimas columnas del cuadro n.º 2. En ellas se ve que entre 1964 y 1999 las cotizaciones han aumentado 5 pp su participación en el PIBcf, pero los sueldos y salarios netos de cotizaciones percibidos por los asalariados han disminuido en 10,8 pp. Puede concluirse, por tanto, que el desarrollo del Estado del bienestar no ha supuesto una merma del excedente de las empresas, puesto que ha corrido a cargo de las remuneraciones de los asalariados. No podía ser de otra manera, puesto que, a la postre, las cotizaciones constituyen un salario diferido (pensiones). Otra cuestión es si, como consecuencia del encarecimiento del factor trabajo provocado por las cotizaciones, el mantenimiento de la rentabilidad de las empresas ha requerido un desplazamiento del punto de equilibrio entre oferta y demanda de trabajo que ha llevado a una estructura productiva menos intensiva en trabajo. Muchos estudios publicados, sobre todo en la década de los ochenta, concluyen, en efecto, que éste es uno de los factores que explica el fuerte aumento y persistencia del paro en España tras las dos crisis energéticas.

## **2. El excedente de explotación y la rentabilidad de la economía española**

El nivel y la evolución de la participación del *EBE* en el PIBcf, que se recogen en el cuadro n.º 1, son lógicamente los inversos de la *PA*. Restando el *CKF* se obtiene el *ENE*, que mantiene prácticamente la misma tendencia y similar perfil que el *EBE*, dado que el *CKF* no sufre variaciones importantes a lo largo del período. El *ENE* disminuye su participación del 42 por 100 en 1955 al 28,8 por 100 en 1976, manteniéndose posteriormente en torno a esta cifra hasta nuestros días. Estos datos originales cambian, sin embargo, notablemente cuando se corrigen manteniendo constante la tasa de asalarización. Si ésta se hace igual a la de 1995 durante todo el período, el *ENE'* pasa del 28,8 por 100 del PIBcf en 1955 al 31,2 por 100 en 2000. Y si estimamos un *ENE* «puro» (*ENEaj*), es

CUADRO N.º 2

## ESTRUCTURA DE LA REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS

	PORCENTAJE SOBRE LA REMUNERACIÓN TOTAL DE LOS ASALARIADOS						PORCENTAJE SOBRE PIBcf a tasa de asalarización cte. de 1995			
	SUELDOS Y SALARIOS BRUTOS			Pro memoria:						
	Sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales	Cotizaciones sociales a cargo del trabajador	Total	Cotizaciones reales a cargo del empleador	Cotizaciones ficticias	Total	Total cotizaciones sociales	Sueldos y salarios netos de cotizaciones sociales	Cotizaciones sociales totales	Total RA'
1964.....	86,9	0,1	87,0	10,8	2,2	100,0	13,1	51,7	7,8	59,5
1965.....	87,0	0,1	87,1	10,4	2,5	100,0	13,0	51,8	7,7	59,5
1966.....	87,3	0,2	87,4	9,9	2,6	100,0	12,7	53,5	7,8	61,3
1967.....	84,1	2,3	86,5	10,4	3,1	100,0	15,9	53,0	10,0	63,0
1968.....	83,6	2,3	85,9	10,2	3,9	100,0	16,4	51,3	10,1	61,4
1969.....	83,2	2,3	85,5	10,3	4,2	100,0	16,8	50,9	10,3	61,2
1970.....	82,9	2,7	85,6	10,4	4,0	100,0	17,1	50,3	10,3	60,6
1971.....	82,2	2,9	85,0	11,1	3,9	100,0	17,8	49,9	10,8	60,7
1972.....	82,1	2,9	85,0	11,6	3,4	100,0	17,9	50,2	11,0	61,1
1973.....	82,1	3,0	85,2	12,0	2,8	100,0	17,9	50,4	11,0	61,4
1974.....	82,2	2,9	85,1	12,2	2,7	100,0	17,8	49,4	10,7	60,1
1975.....	80,9	3,1	83,9	13,5	2,6	100,0	19,1	49,4	11,7	61,1
1976.....	80,1	3,0	83,0	14,4	2,5	100,0	19,9	49,6	12,3	61,9
1977.....	79,1	3,2	82,3	15,3	2,4	100,0	20,9	48,8	12,8	61,6
1978.....	78,0	3,3	81,3	16,0	2,7	100,0	22,0	47,7	13,4	61,1
1979.....	77,2	3,4	80,5	16,6	2,9	100,0	22,8	47,3	14,0	61,3
1980.....	75,9	3,9	79,8	16,8	3,3	100,0	24,1	45,8	14,6	60,4
1981.....	75,4	3,9	79,3	17,2	3,5	100,0	24,6	46,2	15,1	61,2
1982.....	75,1	4,0	79,1	17,3	3,6	100,0	24,9	45,1	15,0	60,1
1983.....	74,6	4,2	78,8	17,5	3,7	100,0	25,4	45,0	15,3	60,3
1984.....	74,7	4,5	79,2	17,1	3,8	100,0	25,3	43,3	14,7	57,9
1985.....	73,9	4,5	78,4	17,5	4,1	100,0	26,1	41,9	14,8	56,7
1986.....	73,2	4,6	77,7	18,0	4,3	100,0	26,8	40,3	14,8	55,1
1987.....	73,5	4,5	77,9	18,2	3,9	100,0	26,5	40,4	14,6	55,1
1988.....	73,2	4,2	77,4	18,1	4,5	100,0	26,8	40,0	14,6	54,6
1989.....	73,9	4,3	78,2	18,1	3,7	100,0	26,1	40,1	14,2	54,3
1990.....	73,8	4,3	78,0	18,0	4,0	100,0	26,2	41,0	14,6	55,6
1991.....	73,8	4,2	78,0	17,9	4,1	100,0	26,2	41,6	14,8	56,4
1992.....	73,2	4,2	77,4	18,6	4,0	100,0	26,8	42,4	15,5	57,9
1993.....	72,2	4,5	76,8	18,3	5,0	100,0	27,8	41,5	15,9	57,4
1994.....	73,4	4,8	78,2	17,9	3,9	100,0	26,6	41,1	14,9	56,0
1995.....	74,6	4,5	79,1	17,2	3,7	100,0	25,4	40,8	13,9	54,7
1996.....	74,1	4,6	78,8	17,6	3,7	100,0	25,9	40,5	14,1	54,7
1997.....	74,3	4,6	78,8	17,6	3,5	100,0	25,7	40,4	14,0	54,5
1998.....	74,7	4,5	79,2	17,4	3,4	100,0	25,3	40,9	13,8	54,7
1999.....	74,7	4,5	79,3	17,4	3,3	100,0	25,3	40,9	13,8	54,7

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE-70, CNE-80, CNE-85 Y CNE-95, del INE.

decir, eliminando totalmente la parte de las rentas mixtas que puede ser considerada como remuneración del trabajo de los no asalariados, nos quedaría un 15,8 por 100 del PIBcf en 1955, que aumenta al 18,6 por 100 en 2000. En cualquiera de los dos casos se obtiene, pues, una mejora del excedente neto entre los años inicial y final del período considerado.

Esta mejora no es lineal a lo largo de todo el período, como se observa en el gráfico 3. En sentido contrario al de la RA', el ENE' sufre un notable deterioro hasta 1967, avanza ligeramente entre 1967 y 1974 y vuelve a caer entre este último año y 1983. Entre 1983 y 1989 se produce una fuerte recuperación, hasta alcanzar los niveles máximos del año 1958, niveles que, tras el bache de la última rece-

sión, conserva en la actualidad. La coincidencia de estos movimientos al alza y a la baja con las fases expansivas y recesivas de los ciclos del PIB es notoria, especialmente en los últimos veinte años. Así pues, el comportamiento procíclico de los beneficios, que desde antiguo puso de manifiesto la teoría económica, también se cumple en la economía española. La explicación nos remite a los mismos argumentos, a la inversa, que comentamos al analizar la participación de los salarios.

Como la PA, la participación del ENE en el PIBcf también puede ser desglosada en varios componentes. En primer término, tenemos que:

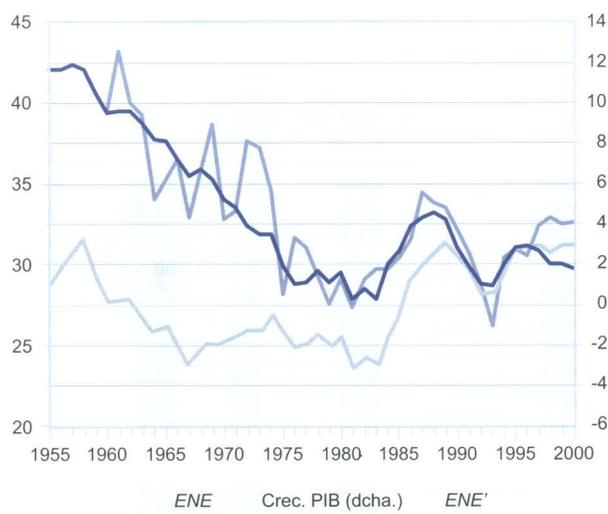
$$\frac{ENE}{PIBcf} = \frac{ENE}{K} * \frac{K}{PIBcf}, \text{ donde } K = \text{stock de capital}$$

es decir, la participación del ENE (*margen de beneficios*) es igual a la rentabilidad del capital (*tasa de beneficios*) multiplicada por la relación capital/producto (inversa de la *productividad del capital*). La anterior ecuación pone de manifiesto que un aumento de la participación del excedente no presupone, en principio, que aumente la rentabilidad del capital; ello sólo será así si no varía la relación capital/producto (o, lo que es lo mismo, la productividad del capital). Por otro lado, tenemos:

$$\frac{PIBcf}{K} = \frac{PIBcf}{N} * \frac{N}{K} = \frac{PIBcf}{N} : \frac{K}{N}, \text{ donde } N = \text{empleo}$$

lo que nos indica que la productividad del capital es igual a *productividad del factor trabajo* dividida por la *relación capital/empleo*. En resumen, una variación de la participación o margen de beneficios puede ser consecuencia de variaciones de la rentabilidad del capital, de la productividad del trabajo y de la intensidad en capital de la tecnología utilizada. En el cuadro nº. 3 se ha recogido la evolución de todas estas variables desde 1964 a 2000. Para efectuar muchos de estos cálculos es necesario disponer de la serie de *stock* de capital (K). Dado que la CNE no estima esta variable, se utiliza aquí la serie estimada por la Comisión Europea, dado que su metodología es común a las estimaciones del resto de países de la UE, con los que posteriormente se efectuarán algunas comparaciones. Los datos están expresados en forma de índices, tomando el valor 100 en el año 1964. En cuanto al excedente, se utiliza la versión corregida de las remuneraciones atribuidas al trabajo de los no asalariados (*ENEaj*), que en la práctica daría similares resultados que el excedente a tasa de asalarización constante (*ENE'*) comentado más arriba.

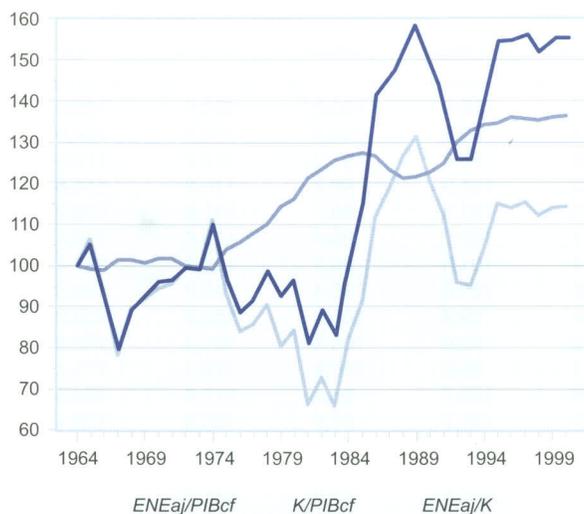
GRÁFICO 3  
PARTICIPACIÓN DEL EXCEDENTE NETO  
EN EL PIBcf, EN PORCENTAJE



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA del INE.

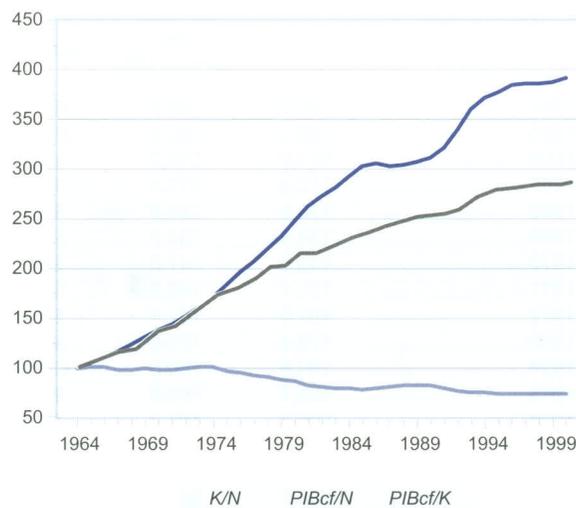
En la primera columna (A) del cuadro se recoge la evolución de K, pudiéndose observar que el *stock* de capital de la economía española se ha multiplicado por 4,8 en los últimos 36 años, mientras que el PIBcf se ha multiplicado por 3,5, lo que se ha traducido en un aumento notable de la relación capital/producto (columna E). Esto no parece muy consistente con la serie de consumo de capital fijo deducida de los correspondientes enlaces de la CNE, según la cual, el porcentaje *CKF/PIBcf* se mantiene prácticamente constante a lo largo de todo este período. Si el *CKF* fuera mayor que el aquí utilizado, los resultados respecto a la participación, rentabilidad, etc. del ENE serían ser algo inferiores, aunque no invalidarían lo fundamental de las conclusiones. En las columnas C, D y E del cuadro y en el gráfico 4 puede verse la evolución del margen de beneficios, que ya se comentó anteriormente a través del indicador *ENE'*, y de sus componentes. El aumento de la relación capital/producto explica más del 70 por 100 del crecimiento del margen de beneficios entre 1964 y 2000, y su evolución es marcadamente anticíclica: se mantiene estable en el período 1964-1974 de fuerte crecimiento del PIB, aumenta ininterrumpidamente durante los años de estancamiento siguiente a la primera crisis energética, flexiona a la baja en los años de expansión del ciclo de los

**GRÁFICO 4**  
**MARGEN DE BENEFICIOS Y RENTABILIDAD**  
**DEL CAPITAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA**  
**Índices 1964=100**



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA del INE.

**GRÁFICO 5**  
**PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL Y FACTORES**  
**EXPLICATIVOS**  
**Índices 1964=100**



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA del INE.

ochenta y al alza en la posterior recuperación, y se estabiliza en los últimos años.

Así pues, el comportamiento procíclico del margen de beneficios comentado anteriormente es atribuible enteramente al otro de sus componentes, la tasa de beneficios o tasa de rentabilidad del capital. Ésta cayó tras la primera crisis energética, hasta situarse en 1983 casi un 35 por 100 por debajo del nivel de 1964, y se recuperó fuertemente durante la segunda mitad de los ochenta. En los últimos años, tras superar parcialmente el bache de la última recesión, se sitúa un 14,5 por 100 por encima de 1964 y casi un 16 por 100 por encima de la media de todo el período. La recuperación de la rentabilidad del capital va asociada a la caída de los *CLU*. Cabe añadir que el indicador de rentabilidad del activo neto extraído de los datos de la Central de Balances evoluciona desde 1982, el primer año de disponibilidad del mismo, describiendo el mismo perfil que la tasa de rentabilidad aquí calculada.

La inversa de la relación capital/producto es la productividad del capital. En las columnas F, G y H del cuadro n.º 3 y en el gráfico 5 puede observarse su evolución y la de sus dos componentes: la productividad del trabajo y la relación capital/empleo.

La productividad del capital viene descendiendo tendencialmente desde 1974, y la razón no es otra que el aumento de la relación capital/empleo por encima del aumento de la productividad del trabajo, lo que constituye otro indicador de la creciente intensidad en capital de la economía española. Sólo en las fases cíclicas expansivas se produce una ligera recuperación de la productividad del capital, lo que va asociado a la moderación que en dichos períodos registra la relación capital/empleo como consecuencia de un crecimiento de este último por encima de su tendencia. Este comportamiento de la economía española es sorprendente teniendo en cuenta la elevada tasa de paro, lo que viene a mostrar las disfunciones con que opera el mercado de trabajo.

La evolución de la rentabilidad del capital es, sin duda, una de las variables clave del desarrollo de las economías de mercado. Aunque en el corto plazo existan variables o pautas de comportamiento distintas de la rentabilidad, como señalan la teoría del acelerador o las estrategias de ganancia de cuota de mercado y de eliminación de competidores, a medio y largo plazo la inversión de las empresas depende de la rentabilidad esperada, y ésta está estrechamente influenciada por el nivel y la evolución recientes de los beneficios. En el largo

CUADRO N.º 3

MARGEN DE BENEFICIOS Y RENTABILIDAD DEL CAPITAL DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA  
Índices 1960 = 100

	A	B	C = D*E	D	E = A/B	F = 1/E = G/H	G	H
	K	PIBcf (precios 1995)	ENEaj/PIBcf	ENEaj/K	K/PIBcf	PIBcf/K	PIBcf/N	K/N
1964.....	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1965.....	105,5	106,4	105,3	106,2	99,2	100,8	105,8	104,9
1966.....	111,9	113,3	92,4	93,5	98,7	101,3	112,2	110,8
1967.....	118,9	117,4	79,3	78,2	101,3	98,7	115,3	116,8
1968.....	126,5	124,8	90,7	89,5	101,3	98,7	121,6	123,2
1969.....	134,9	134,2	92,6	92,1	100,6	99,4	129,6	130,4
1970.....	143,5	141,0	96,1	94,4	101,8	98,2	135,3	137,7
1971.....	151,4	149,0	97,2	95,6	101,6	98,4	142,2	144,5
1972.....	161,0	161,1	99,4	99,4	99,9	100,1	153,3	153,2
1973.....	172,4	173,0	98,9	99,2	99,6	100,4	161,4	160,8
1974.....	184,6	186,0	110,2	111,1	99,2	100,8	172,4	171,1
1975.....	195,7	188,8	96,3	92,9	103,7	96,4	177,8	184,4
1976.....	206,3	195,3	88,6	83,9	105,7	94,6	185,9	196,4
1977.....	216,5	200,9	92,4	85,7	107,8	92,8	192,3	207,2
1978.....	226,2	205,9	99,6	90,7	109,8	91,1	200,5	220,3
1979.....	234,7	205,3	92,0	80,5	114,3	87,5	203,3	232,5
1980.....	243,2	209,6	97,8	84,3	116,0	86,2	214,2	248,5
1981.....	250,9	207,1	80,3	66,3	121,1	82,5	216,8	262,6
1982.....	258,6	209,5	90,0	72,9	123,4	81,0	221,0	272,8
1983.....	265,6	211,4	82,8	65,9	125,6	79,6	223,8	281,0
1984.....	271,0	213,8	104,2	82,2	126,7	78,9	231,4	293,2
1985.....	276,9	217,4	116,9	91,8	127,4	78,5	237,8	302,8
1986.....	284,2	224,4	141,6	111,8	126,6	79,0	241,8	306,2
1987.....	293,7	237,8	146,5	118,6	123,5	81,0	244,8	302,4
1988.....	305,4	251,8	153,5	126,5	121,3	82,4	250,6	304,0
1989.....	319,8	263,4	159,4	131,3	121,4	82,4	253,2	307,4
1990.....	335,5	273,8	147,6	120,5	122,5	81,6	253,8	311,0
1991.....	351,1	281,0	140,4	112,3	125,0	80,0	257,6	321,9
1992.....	365,1	281,4	124,6	96,1	129,7	77,1	261,8	339,7
1993.....	375,9	282,9	126,4	95,1	132,9	75,3	270,9	360,0
1994.....	387,0	288,2	140,6	104,7	134,3	74,5	277,3	372,3
1995.....	399,7	296,7	155,1	115,1	134,7	74,2	280,3	377,5
1996.....	412,5	303,5	154,9	114,0	135,9	73,6	283,0	384,6
1997.....	426,1	314,0	156,5	115,3	135,7	73,7	284,8	386,4
1998.....	441,6	326,2	151,7	112,0	135,4	73,9	285,1	386,0
1999.....	459,1	337,4	155,2	114,1	136,0	73,5	285,1	387,8
2000.....	478,3	351,0	156,0	114,5	136,3	73,4	287,1	391,2
Media 64-00.....	264,6	218,5	116,6	98,9	117,2	86,5	210,0	253,9

K: Stock neto de capital.

ENEaj/PIBcf: Margen de beneficios o participación del ENE en el PIBcf, corregido de la remuneración del trabajo de los no asalariados.

ENEaj/K: Tasa de beneficios o de rentabilidad del capital, corregida de la remuneración del trabajo de los no asalariados.

K/PIBcf: Ratio capital/producto.

PIBcf/K: Productividad del capital = PIBcf dividido por stock de capital = inversa de la ratio capital/producto.

PIBcf/N: Productividad del trabajo = PIBcf dividido por ocupados totales.

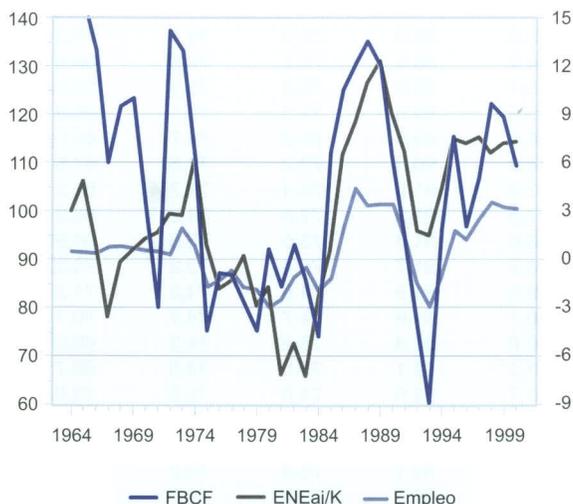
K/N: Ratio capital/empleo.

Fuente: Elaboración propia a partir del Banco de datos AMECO (DG II de la CE); CNE y EPA (INE); y Uriel, E. y Moltó, M.L. (CNE enlazada. Series 1954-93).

plazo, no sólo la inversión, sino también la propia supervivencia de las empresas, depende de la obtención de un nivel adecuado de rentabilidad. Por otro lado, la inversión determina el stock de capital de una economía y, por tanto, su capacidad productiva. Aunque, además de estas variables, inter-

vienen otras igualmente importantes, la inversión deviene, así, en uno de los factores básicos para explicar el nivel y, sobre todo, la evolución del empleo. Aunque no es objetivo de este trabajo el análisis formal de la interacción de todas estas variables, a efectos descriptivos, y como una primera

**GRÁFICO 6**  
**EMPLEO, INVERSIÓN Y RENTABILIDAD**  
**DEL CAPITAL EN ESPAÑA**  
**1964=100 para la rentabilidad del capital (izda.);**  
**porcentaje variación para empleo y FBCF (dcha.)**



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA del INE.

aproximación, se ofrece en el gráfico 6 la evolución de la tasa de rentabilidad, de la FBCF y del empleo desde 1964, donde puede verse la estrecha relación entre ellas. Como han puesto de relieve muchos trabajos anteriores, el estancamiento de la economía española durante los diez años siguientes a la primera crisis energética no puede explicarse sin tener en cuenta la evolución de todos los factores que, al final, determinan la rentabilidad empresarial, situándose entre los más importantes el encarecimiento de las materias primas y el de los costes laborales. De igual manera, la recuperación de la inversión y del empleo durante la segunda mitad de los ochenta fue precedida por un cambio de tendencia de la rentabilidad. Lo mismo puede decirse de la evolución de estas variables durante la década de los noventa. Cabe añadir que la rentabilidad del capital no sólo juega un papel importante en el largo plazo, sino que es determinante para explicar las evoluciones cíclicas. Por ello, se echan de menos entre los indicadores de coyuntura (la Central de Balances trimestral es una excepción, pero su representatividad muestral no es la adecuada) aquellos que nos informaran sobre la evolución de la cuenta de explotación de las empresas y de su posición financiera.

### 3. La distribución funcional de la renta en España comparada con la UE y EE.UU.

Para terminar esta visión macroeconómica de la distribución de la renta, se realiza una breve comparación de los datos obtenidos para España con los de la UE y EE.UU. En el cuadro n.º 4 y en el gráfico 7 puede verse, en primer lugar, la evolución de la participación de los salarios. En términos originales, la participación en España al comienzo de la década de los sesenta era muy inferior a la de la UE, y todavía más a la de Estados Unidos. Aunque en 1999 las diferencias se habían acortado notablemente con la UE, todavía seguían siendo altas respecto a EE.UU. Dichos resultados no son, sin embargo, comparables, pues la tasa de asalarización de España era, en 1960, 8,5 pp y 23,3 pp inferior a la de la UE y EE.UU., respectivamente. Como se ha comentado anteriormente, dicha tasa ha mantenido un fuerte ritmo de crecimiento en España, de forma que en 1999 sólo se quedaba un punto por debajo de la media de los países de la UE, a pesar de que el nivel de desarrollo de las estructuras productivas y de niveles de renta es notablemente inferior. En EE.UU. esta tasa parecía haber tocado techo al estabilizarse en torno al 92 por 100 desde los primeros años de la década de los setenta, pero ha vuelto a retomar su tendencia creciente a partir de 1995 coincidiendo con la fuerte expansión del PIB. En 1999 la tasa de Estados Unidos superaba a la europea y a la española en unos 9 pp y 10 pp, respectivamente, lo que indica, por un lado, el mayor nivel de desarrollo económico de dicho país y, por otro, la capacidad de sus empresas para crear empleo asalariado.

Respecto al componente *CLU*, podemos ver cómo la posición de España y de la UE son similares, aunque su evolución se ha desviado en algunos períodos. Los *CLU* españoles eran mucho más bajos que los europeos al comienzo de los sesenta, pero crecen muy rápidamente y los sobrepasan entre 1966 y 1970. En ese año se igualan, y hasta 1983 mantienen una evolución muy similar. La caída en los años ochenta también se produce en la UE, aunque en España es muy superior, abriéndose una brecha considerable, que vuelve a cerrarse durante los años de la última recesión. En los últimos cinco años, los *CLU* españoles están situados algo por debajo de la media de la UE. Los *CLU* americanos siempre se han situado por debajo de los europeos, y su evolución es menos abrupta y menos cíclica, especialmente respecto a los españoles, manteniendo una tendencia a la baja. Destaca su comportamiento, contrario al europeo, durante el pe-

CUADRO N.º 4

## REMUNERACIÓN DE LOS ASALARIADOS (RA) Y SUS COMPONENTES EN ESPAÑA, UE Y EE.UU.

	RA EN PORCENTAJE DEL PIB <sub>cf</sub>			TA (a)			CLU (b)		
	ESPAÑA	UE (c)	EE.UU.	ESPAÑA	UE (c)	EE.UU.	ESPAÑA	UE (c)	EE.UU.
1960.....	45,8	54,7	62,1	65,0	73,5	88,3	70,3	74,4	70,3
1961.....	45,3	55,6	61,8	64,6	74,2	88,5	70,1	74,9	69,8
1962.....	45,4	56,4	61,6	64,6	75,1	89,0	70,2	75,1	69,2
1963.....	46,7	57,0	61,7	64,6	75,9	89,5	72,3	75,1	68,9
1964.....	47,4	57,1	61,6	64,7	76,4	89,8	73,2	74,7	68,6
1965.....	48,1	57,4	61,0	65,7	76,9	90,3	73,2	74,6	67,6
1966.....	49,9	57,9	61,3	66,2	77,4	91,0	75,4	74,7	67,3
1967.....	51,5	57,6	62,4	66,4	77,5	91,3	77,5	74,3	68,3
1968.....	50,5	57,4	63,1	66,8	78,0	91,6	75,5	73,6	68,9
1969.....	51,1	57,6	64,4	67,8	78,7	91,7	75,4	73,2	70,2
1970.....	52,0	58,9	65,4	69,7	79,5	91,8	74,6	74,0	71,2
1971.....	52,8	59,8	64,4	70,7	80,1	91,8	74,7	74,7	70,1
1972.....	54,7	60,0	64,2	72,7	80,8	91,9	75,2	74,3	69,9
1973.....	55,5	60,2	64,2	73,4	81,3	92,1	75,5	74,0	69,7
1974.....	55,2	61,4	65,0	74,6	81,7	92,0	74,0	75,2	70,6
1975.....	56,8	63,2	63,5	75,5	81,8	91,9	75,2	77,2	69,1
1976.....	58,0	62,8	63,3	76,1	82,1	92,1	76,2	76,5	68,8
1977.....	58,0	62,8	63,2	76,4	82,4	92,1	75,8	76,2	68,6
1978.....	57,5	62,4	62,9	76,5	82,5	92,1	75,2	75,7	68,3
1979.....	57,5	62,3	62,9	76,2	82,7	92,1	75,5	75,4	68,3
1980.....	56,4	63,2	63,6	75,9	82,7	91,9	74,3	76,4	69,2
1981.....	57,1	63,3	63,0	75,7	82,4	91,9	75,4	76,8	68,6
1982.....	56,2	62,4	63,8	76,0	82,4	91,6	73,9	75,8	69,6
1983.....	56,3	61,3	62,3	75,8	82,2	91,5	74,3	74,7	68,1
1984.....	53,7	60,2	61,8	75,3	82,0	91,6	71,3	73,4	67,5
1985.....	52,8	59,8	62,0	75,7	82,1	91,9	69,8	72,8	67,5
1986.....	52,3	59,3	62,2	77,1	82,3	92,0	67,8	72,0	67,6
1987.....	52,4	59,3	62,5	77,3	82,3	92,0	67,8	72,0	68,0
1988.....	52,3	58,8	62,7	77,9	82,5	92,0	67,2	71,3	68,2
1989.....	53,1	58,5	61,9	79,4	82,7	92,1	66,8	70,7	67,2
1990.....	54,9	59,0	62,3	80,3	83,0	92,1	68,4	71,1	67,6
1991.....	56,3	59,4	62,4	81,1	83,2	91,8	69,4	71,4	68,0
1992.....	57,3	59,5	62,4	80,5	83,2	92,1	71,2	71,6	67,7
1993.....	57,0	59,4	62,1	80,7	83,3	91,9	70,6	71,3	67,5
1994.....	55,6	58,2	61,6	80,8	83,1	92,0	68,8	70,0	66,9
1995.....	54,7	57,4	61,4	81,3	83,2	92,3	67,3	69,0	66,5
1996.....	54,6	57,2	60,7	81,1	83,2	92,4	67,3	68,8	65,7
1997.....	54,9	57,3	60,7	81,9	83,4	92,5	67,0	68,6	65,6
1998.....	55,4	57,2	61,6	82,2	83,6	92,9	67,3	68,5	66,3
1999.....	55,8	57,7	62,0	82,9	83,9	93,2	67,3	68,8	66,5
Media 60-99.....	53,5	59,3	62,6	74,4	80,9	91,6	72,0	73,3	68,3

(a) Tasa de asalarización: porcentaje de asalariados sobre el total de ocupados.

(b) Coste laboral unitario: remuneración por asalariado dividida por la productividad por ocupado, por cien.

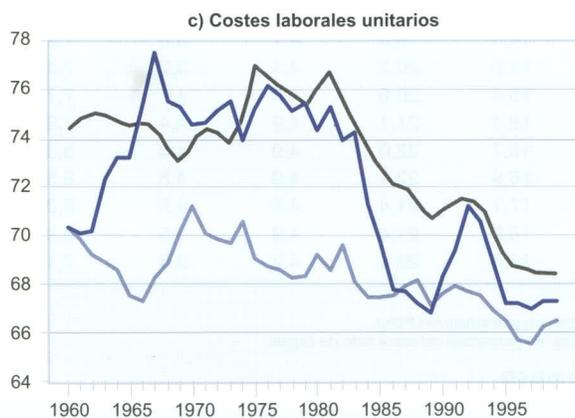
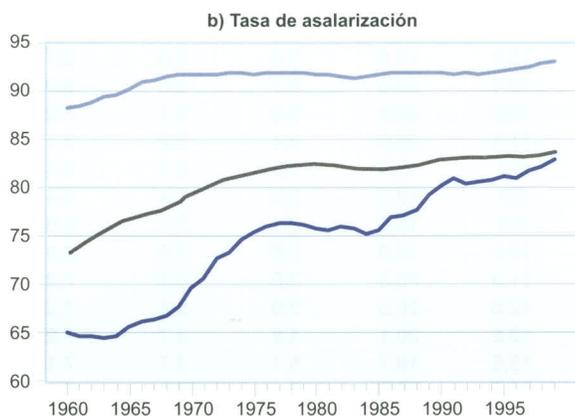
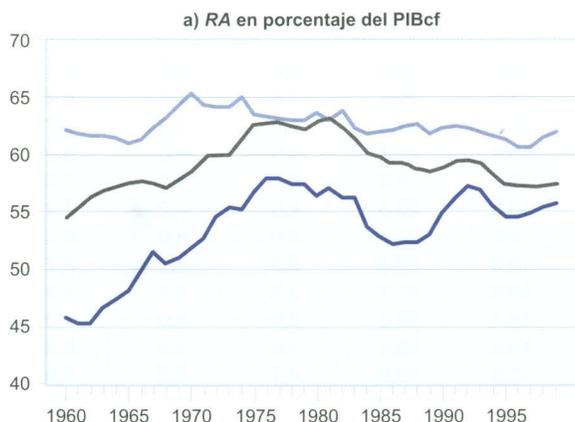
(c) Excluida la antigua República Democrática de Alemania.

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE y EPA (INE) y del Banco de Datos AMECO (DG-II de la CE).

río de las crisis energéticas, en el que mantuvieron su moderación, denotando la elevada flexibilidad del mercado laboral americano. Todo ello constituye un cúmulo de factores que explican, en lo fundamental, la capacidad de la economía americana para crear empleo y para superar las fases recesivas antes y con menos pérdida de empleo que las europeas. No obstan-

te, tras el ajuste de los costes laborales en Europa en los años ochenta, que, con un breve paréntesis entre 1989 y 1992, ha proseguido en los noventa, los niveles de *CLU* europeos y americanos se han acercado notablemente, si bien ello no parece ser suficiente para acercar la rentabilidad del capital de las economías europeas a la americana.

**GRÁFICO 7**  
**PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS**  
**EN EL PIBcf: ESPAÑA, UE Y EE.UU.**



España    UE    EE.UU.

Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA (INE) y de la base de datos AMECO (DG-II de la CE).

En efecto, como ponen de manifiesto las estimaciones recogidas en el cuadro n.º 5 y el gráfico 8, los indicadores del margen de beneficios y de la tasa de rentabilidad, una vez depurado el *ENE* de las rentas del trabajo atribuibles a los no asalariados, muestran la ventaja de las empresas americanas. El margen de beneficios mantiene un comportamiento procíclico en EE.UU., pero mucho menos acusado que en la UE y en España. A largo plazo, muestra una notable estabilidad, pues la pérdida de peso de los *CLU* anteriormente comentada es contrarrestada por el creciente peso del consumo de capital fijo. No obstante, al ser la economía americana menos intensiva en capital por unidad producida o por unidad de factor trabajo, los gastos en consumo de capital fijo siguen siendo inferiores a los europeos, lo que posibilita que el margen de beneficios sea superior al que se deduciría de los respectivos niveles de *CLU*. El margen de beneficios de la economía española, tras la fuerte mejora de los años ochenta, se sitúa en los últimos años en una posición intermedia entre Estados Unidos y la UE, aunque más cercano a ésta última.

Teniendo en cuenta que el margen de beneficios es igual a la tasa de beneficios (tasa de rentabilidad) multiplicada por la relación capital/producto, y que esta relación es notablemente más baja en EE.UU. que en la UE o en España, el hecho de que el margen de beneficios sea superior en EE.UU. implica que las diferencias en la tasa de rentabilidad son aún más favorables a la economía americana. Como puede verse en el cuadro n.º 5, la rentabilidad media de la economía americana durante el período 1960-1999 supera en más de 3 pp a la de la UE, habiéndose ampliado a casi 4 pp en los últimos cuatro años. España mejora ligeramente a la media de la UE, si bien el margen y la heterogeneidad de las estimaciones son suficientemente amplios para que la diferencia sea realmente significativa. En todo caso, se observa un distanciamiento positivo importante de la tasa española respecto a la UE y un acortamiento de las distancias con EE.UU. en la segunda mitad de los ochenta, que podría ser un factor importante para explicar la enorme afluencia de inversión extranjera que se produjo en aquellos años. Durante la década de los noventa, la economía española ha perdido casi toda la ventaja respecto a la UE y ha vuelto a ver ampliada notablemente su distancia con Estados Unidos.

Aun siendo conscientes de las limitaciones de un enfoque macroeconómico como el aquí realizado, cabe añadir que, en el contexto de un mundo cada vez más globalizado, con libertad de movi-

CUADRO N.º 5

## MARGEN DE BENEFICIOS Y TASA DE RENTABILIDAD DEL CAPITAL EN ESPAÑA, UE Y EE.UU.

	ENE/PIBcf (a)			ENEaj/PIBcf (b)			ENEaj/K (c)		
	ESPAÑA	UE (d)	EE.UU.	ESPAÑA	UE (d)	EE.UU.	ESPAÑA	UE (d)	EE.UU.
1960 .....	39,4	34,1	28,0	14,8	14,4	19,8	4,0	4,3	6,1
1961 .....	39,5	33,1	28,4	14,7	13,8	20,4	4,6	4,1	6,2
1962 .....	39,5	32,2	28,9	14,7	13,5	21,3	5,0	4,0	6,7
1963 .....	38,7	31,5	28,9	13,1	13,4	21,7	4,5	4,0	6,9
1964 .....	37,8	31,3	29,2	11,9	13,7	22,2	4,3	4,1	7,3
1965 .....	37,7	31,1	29,9	12,6	13,9	23,3	4,5	4,2	7,9
1966 .....	36,5	30,5	29,7	11,0	13,6	23,7	4,0	4,0	8,2
1967 .....	35,5	30,6	28,3	9,5	13,9	22,4	3,3	4,1	7,7
1968 .....	35,9	31,0	27,5	10,8	14,8	21,7	3,8	4,4	7,5
1969 .....	35,3	30,9	26,0	11,1	15,3	20,2	3,9	4,6	7,0
1970 .....	34,1	29,4	24,5	11,5	14,2	18,7	4,0	4,2	6,3
1971 .....	33,5	28,2	25,4	11,6	13,3	19,6	4,1	3,9	6,6
1972 .....	32,4	27,9	25,6	11,9	13,6	19,9	4,3	4,0	6,8
1973 .....	31,9	27,8	25,8	11,8	14,0	20,3	4,2	4,2	7,1
1974 .....	31,9	25,9	24,2	13,2	12,1	18,5	4,8	3,6	6,3
1975 .....	30,0	23,6	24,9	11,5	9,5	19,3	4,0	2,7	6,4
1976 .....	28,8	24,0	25,3	10,6	10,3	19,8	3,6	3,0	6,7
1977 .....	28,9	23,8	25,5	11,0	10,4	20,0	3,7	3,0	6,9
1978 .....	29,6	24,2	25,7	11,9	10,9	20,4	3,9	3,1	7,2
1979 .....	28,9	24,2	25,4	11,0	11,1	20,0	3,4	3,2	7,1
1980 .....	29,6	22,9	24,0	11,7	9,7	18,4	3,6	2,7	6,4
1981 .....	27,9	22,2	24,3	9,6	8,7	18,7	2,8	2,4	6,4
1982 .....	28,5	22,9	22,7	10,7	9,6	16,9	3,1	2,6	5,6
1983 .....	27,8	23,9	24,8	9,9	10,6	18,9	2,8	2,8	6,4
1984 .....	30,0	25,1	25,9	12,4	11,9	20,3	3,5	3,2	7,2
1985 .....	30,9	25,5	25,7	13,9	12,5	20,3	3,9	3,4	7,2
1986 .....	32,4	26,3	25,5	16,9	13,5	20,1	4,8	3,7	7,2
1987 .....	32,9	26,3	25,2	17,5	13,5	19,7	5,1	3,7	7,1
1988 .....	33,2	26,8	25,0	18,3	14,3	19,6	5,4	4,0	7,2
1989 .....	32,8	27,1	25,8	19,0	14,9	20,5	5,6	4,2	7,6
1990 .....	31,1	26,6	25,5	17,6	14,5	20,1	5,2	4,0	7,4
1991 .....	29,9	26,1	25,0	16,7	14,1	19,5	4,8	3,9	7,0
1992 .....	28,8	26,0	25,1	14,9	14,0	19,8	4,1	3,8	7,2
1993 .....	28,7	25,8	25,7	15,1	14,0	20,2	4,1	3,7	7,4
1994 .....	30,0	27,2	25,9	16,8	15,4	20,6	4,5	4,1	7,7
1995 .....	31,1	28,0	26,2	18,5	16,4	21,1	4,9	4,4	7,9
1996 .....	31,2	28,2	27,0	18,5	16,7	22,0	4,9	4,4	8,3
1997 .....	30,8	28,3	27,0	18,7	16,9	22,1	4,9	4,5	8,5
1998 .....	30,0	28,3	26,1	18,1	17,1	21,4	4,8	4,5	8,3
1999 .....	30,0	27,9	25,9	18,5	16,8	21,4	4,9	4,5	8,2
Media 60-99 .....	32,3	27,4	26,1	13,8	13,4	20,4	4,2	3,8	7,1

(a) Excedente neto de explotación en porcentaje del PIBcf.

(b) Excedente neto de explotación ajustado por la remuneración del trabajo de los no asalariados, en porcentaje del PIBcf.

(c) Excedente neto de explotación ajustado por la remuneración del trabajo de los no asalariados, en porcentaje del stock neto de capital.

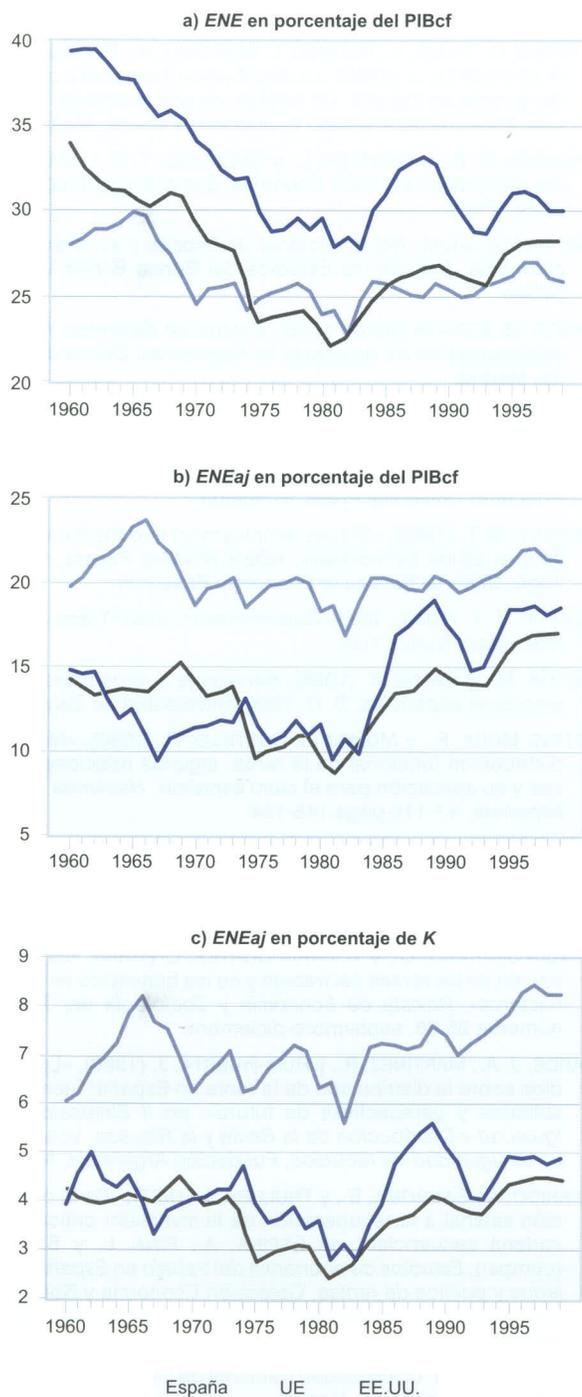
(d) Excluida la antigua República Democrática de Alemania.

Fuente: Elaboración propia a partir de la CNE y EPA (INE) y del Banco de Datos AMECO (DG-II de la CE).

mientos de capitales, la gran distancia en rentabilidad de la economía americana constituye un arma poderosa de atracción de inversión extranjera. Ello y las ganancias de eficiencia y productividad indu-

cidas por la revolución tecnológica parecen dos grandes argumentos para explicar el despegue de esta economía respecto a las europeas durante la última década, así como la apreciación del dólar.

**GRÁFICO 8**  
**MARGEN DE BENEFICIOS Y RENTABILIDAD:**  
**ESPAÑA, UE Y EE.UU.**



Fuente: Elaboración propia a partir de CNE y EPA (INE) y de la base de datos AMECO (DG-II de la CE).

#### IV. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha pretendido dar una visión macroeconómica actualizada de la distribución funcional de la renta en España. Este enfoque poco nos dice acerca de la equidad en el reparto de la renta de una sociedad, puesto que hoy en día las rentas percibidas por las personas provienen de factores productivos diversos, de difícil encaje en la dicotomía clásica entre rentas del trabajo y del capital. No obstante, es un punto de partida obligado y, sobre todo, útil para explicar el funcionamiento y desarrollo de las economías, es decir, para interpretar tanto las fluctuaciones cíclicas como las estructurales. Un primer aspecto a tener en cuenta es que las variaciones en la participación de los salarios o del excedente en el PIB no son sinónimo de cambios en el reparto de éste entre los factores productivos, ya que pueden ser causadas por cambios en las estructuras productivas, como por ejemplo variaciones en la tasa de asalarización o trasvases de empleo de unos sectores con salarios más bajos a otros con salarios más altos. Por ello, el análisis debe centrarse más en el estudio de los *CLU* y del excedente neto «puro», es decir, depurado de la parte de las rentas mixtas que constituyen la retribución del trabajo de los no asalariados. Por otro lado, los resultados serán más concluyentes si el análisis se hace al nivel más desagregado posible, para evitar efectos composición o de agregación, lo cual empieza a chocar con la dificultad de disponer de series de datos largas y fiables. Estas consideraciones han de llevarnos a tomar con cautela los resultados obtenidos a nivel macroeconómico.

En el trabajo se ha analizado la evolución de las participaciones de los salarios y del excedente en el PIBcf en la segunda mitad del siglo XX, descomponiéndolas en sus principales componentes y comparándolas con las de la UE y EE.UU. A comienzos del período, se observa una participación de los primeros muy inferior a la media europea, y sobre todo a la de EE.UU., diferencia que rápidamente va acortándose, aunque sin llegar a desaparecer en los últimos años. Ahora bien, gran parte de estas diferencias obedecen a la muy inferior tasa de asalarización de la economía española hasta el inicio de la década de los noventa. En los últimos años, esta tasa casi se ha igualado con la de la UE, aunque queda notablemente por debajo de la americana. Los *CLU* inician el período analizado con un nivel mucho más bajo que el de la UE y similar al de EE.UU., pero crecen rápidamente durante la década de los sesenta, hasta superar a los europeos. Ello es debido principal-

mente al aumento de las cotizaciones a la seguridad social y, en mucha menor medida, al de los sueldos y salarios directamente percibidos por los trabajadores. Durante la década de los setenta, los *CLU* españoles evolucionan de forma similar a los europeos, observando un aumento tras la primera crisis energética. Todo ello produjo una notable caída de la rentabilidad del capital, el principal componente del margen de beneficios, lo que, a la postre, acabó pagándose en términos de empleo. En efecto, se observa que la economía española, al igual que las europeas, es mucho más intensiva en capital por unidad producida o por unidad de factor trabajo empleado que la americana, lo que sin duda tiene mucho que ver con el mayor coste laboral.

El deterioro de la rentabilidad del capital se corrige en Europa, y sobre todo en España, con una profunda caída de los *CLU* durante la segunda mitad de los ochenta, de forma que los *CLU* españoles llegan a situarse al nivel de los de EE.UU. Posteriormente, y mostrando un comportamiento anticíclico muy acusado, vuelven a remontar durante la recesión de los primeros años noventa, para caer en los primeros años de la recuperación, manteniéndose estables en los últimos cuatro años a un nivel intermedio entre los de la UE y los de EE.UU. Lógicamente, la evolución del margen y de la tasa de rentabilidad presentan un perfil procíclico inverso al de los *CLU*. El carácter cíclico de la distribución factorial de la renta es común a España y a los dos grandes bloques económicos (más en Europa que en EE.UU.), pero su amplitud es mucho mayor en España, lo que probablemente explique la mayor volatilidad cíclica de la economía española y las enormes pérdidas de empleo que se producen en las fases recesivas.

En efecto, las profundas variaciones cíclicas de los *CLU* se traducen en variaciones asimismo intensas de la rentabilidad y, dada la estrecha relación entre ésta, la inversión fija y el empleo, en fuertes fluctuaciones cíclicas de estos dos últimos agregados. La consecución de mayores dosis de estabilidad y de creación de empleo de la economía española pasa, pues, entre otras reformas estructurales, por cambios en el marco institucional del mercado laboral, de forma que los salarios se adapten mejor y más rápidamente a la coyuntura económica de las empresas, es decir, estén más ligados a la productividad y la rentabilidad empresarial y menos a la inflación pasada o esperada.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALCAIDE INCHAUSTI, J. (1989), «La distribución de la renta española en la década de los ochenta», *Documentos de Trabajo*, número 38/1989, Fundación FIES (actual FUNCAS).
- (1999), «Distribución sectorial, personal y factorial de la renta», en García Delgado (director), J.L., *España, Economía: Ante el Siglo XXI*, Espasa, Madrid.
- ÁLVAREZ, C.; AYALA, L.; IRIONDO, I.; MARTÍNEZ, R.; PALACIO, J.I., y RUIZ-HUERTA, J. (1996), *La distribución funcional y personal de la renta en España. Un análisis de sus relaciones*, Colección Estudios 30, Consejo Económico y Social, Madrid.
- ATKINSON, A. B.; RAINWATER, L., y SMEEDING, T. M. (1995), *Income Distribution in OECD Countries*, Social Policy Studies, 18, OCDE, París.
- BBV (varios años), *Renta nacional de España y su distribución provincial*, Servicio de Estudios del Banco Bilbao Vizcaya, Bilbao.
- BANCO DE ESPAÑA (varios años), *Central de Balances. Resultados anuales de las empresas no financieras*, Banco de España, Madrid.
- BECKER, G.S. (1983), *El capital humano*, Alianza Universidad Textos, Madrid.
- CREAMER, D. (1956), *Personal Income during Business Cycles*, Princeton University Press, Princeton.
- DICKENS, W.T. (1986), «Wages, employment and the threat of collective action by workers», *NBER Working Papers*, número 1856, National Bureau of Economic Research.
- DUNLOP, J. T. (1944), *Wage Determination Under Trade Unions*, Macmillan, Nueva York.
- ESPÍTIA, M., y SALAS, V. (1988), *Beneficios a largo plazo de las empresas españolas*, D. D. 7/88, Universidad de Zaragoza.
- ESTEVE MORA, F., y MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (1990), «Margen y distribución funcional de la renta: algunas relaciones teóricas y su aplicación para el caso español», *Hacienda Pública Española*, n.º 116 págs.145-154.
- GARCÍA PEREA, P. (1994), «Análisis sectorial de la distribución factorial del producto interior bruto entre 1965 y 1993», *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, n.º 25-26, septiembre-diciembre.
- GARCÍA SERRANO, C., y TOHARIA CORTÉS, L. (1994), «La participación de las rentas del trabajo y de los beneficios en la renta nacional», *Revista de Economía y Sociología del Trabajo*, números 25-26, septiembre-diciembre.
- GARDE, J. A.; MARTÍNEZ, R., y RUIZ-HUERTA, J. (1996), «Los estudios sobre la distribución de la renta en España: fuentes, resultados y perspectivas de futuro», en *II Simposio sobre Igualdad y Distribución de la Renta y la Riqueza, Volumen 6, La desigualdad de recursos*, Fundación Argentaria, Madrid.
- GARRIDO, A.; SANROMA, E., y TRULLÉN, J. (1987), «De la moderación salarial a la recuperación de la inversión: crítica a una cadena secuencial», en ESPINA, A.; FINA, L. y SÁEZ, F. (comps.), *Estudios de economía del trabajo en España. II: salarios y política de rentas*, Colección Economía y Sociología del Trabajo, 45, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- INE (varios años), *Contabilidad Nacional de España*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (1974), *La renta nacional en 1973 y su distribución*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (1975), *La renta nacional en 1974 y su distribución*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.

- (1976), *La renta nacional en 1975 y su distribución*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (1977), *La renta nacional en 1976 y su distribución*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (varios años), *La distribución salarial en España*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (varios años), *Encuesta industrial*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- (varios años), *Encuesta de salarios en la industria y los servicios*, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (1994a), *Las cuentas de las sociedades en las fuentes tributarias (1989-1990)*, Instituto de Estudios Fiscales y Agencia Estatal de Administración Tributaria, Madrid.
- (1994b), *Empleo, salarios y pensiones en las fuentes tributarias*, Instituto de Estudios Fiscales y Agencia Estatal de Administración Tributaria, Madrid.
- (varios años), *Las empresas españolas en las fuentes tributarias*, Instituto de Estudios Fiscales y Agencia Estatal de Administración Tributaria, Madrid.
- KALDOR, N. (1955-56), «Alternative theories of distribution», *Review of Economic Studies*, n.º 23, págs. 83-100.
- KALECKI, M. (1938), «The determinants of distribution of the national income», *Econometrika*, 6, 1, págs. 97-112.
- (1939), *Essays in the Theory of Economic Fluctuations*, Allen & Unwin, Londres.
- KEYNES, J.M. (1939), «Relative movements of real wages and output», *Economic Journal*, 49, 1, págs. 34-51.
- KRAVIS, I. (1962), *The Structure of Income*, University of Pennsylvania Press, Filadelfia.
- KUZNETS, S. (1955), «Economic growth and income distribution», *American Economic Review*, vol. 45, n.º 1, págs. 1-28.
- (1959), «Quantitative aspects of the economic growth of nations: IV, distribution of national income by factor shares», *Economic Development and Cultural Change* 7, 3, Part II.
- LÓPEZ ZUMEL, J. M. (1982), «Trayectorias en la distribución funcional de la renta entre 1970 y 1981», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º 591, págs. 107-118.
- McCORD WRIGHT, D. (ed.) (1966), *The Impact of the Labour Union*, A.M. Kelley, Nueva York.
- MALO DE MOLINA, J. L., y ORTEGA, E. (1984), «El excedente bruto de explotación en la industria española y aproximaciones a la evolución de la tasa de rentabilidad», *Boletín Económico*, Banco de España, diciembre, págs. 35-44.
- MELIS, F. (1994), «Notas sobre estadística tributaria y estadística económica», *Papeles de Trabajo*, 4/94, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGÍA (varios años), *Encuesta sobre estrategias empresariales*, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA (varios años), *La negociación colectiva en las grandes empresas*, Dirección General de Política Económica, Ministerio de Economía, Madrid.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL (varios años), *Estadísticas sobre convenios colectivos*, Dirección General de Trabajo, Ministerio de Trabajo y Seguridad social, Madrid.
- MÜLLER, J. H. (1954), *Nivellierung und Differenzierung der Arbeitseinkommen in Deutschland seit 1925*, Duncker & Humblot, Berlín.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (1985), «Una nota sobre los cambios en la distribución funcional de la renta», *Moneda y Crédito*, número 173, junio.
- OCDE (1995), *Income Distribution in OECD Countries*, Social Policy Studies, n.º 18, OCDE, París.
- PALACIO, J. I. (1995), «Distribución funcional y personal de la renta», en *Lecciones de Economía Española*, 2ª edición revisada y actualizada, Civitas, Madrid.
- REVENGA, A. (1991), «La liberalización económica y la distribución de la renta: la experiencia española», *Moneda y Crédito*, número 193, págs. 179-223.
- SRAFFA, P. (1952) (ed.), *Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. VIII, Cambridge University Press, Cambridge.
- ROTHSCHILD, K. W. (1993), *Employment, wages and income distribution. Critical essays in economics*, Routledge, Londres y Nueva York.
- TOHARIA, L. (1987), «Salarios y beneficios: el caso de la economía española, 1965-85», *Revista de Treball de la Generalitat Valenciana*, marzo, págs. 79-91.
- UNITED NATIONS, Economic Commission for Europe (1967), *Incomes in Postwar Europe: A Study of Policies, Growth and Distribution*, United Nations, Ginebra.
- URIEL, E., y MOLTÓ, M. L. (1995), *Contabilidad Nacional de España enlazada. Series 1954-1993*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, Valencia.
- WEINTRAUB, S. (1959), *A General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth*, Greenwood Press, Wesport.
- YABAR STERLING, A., y OTROS (1982), *La distribución funcional de la renta en España y en la Comunidad Europea*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

## Resumen

El trabajo estima y analiza el nivel y la evolución de la participación de los salarios y del excedente de explotación en el PIBcf en España desde 1955 hasta 2000, a un nivel macroeconómico. Para ello se parte de los datos de la Contabilidad Nacional, convenientemente enlazados para superar los cambios de base y de metodología contable. La participación de los salarios se descompone en tasa de asalarización y costes laborales unitarios, y la del excedente, en tasa de beneficios y productividad del capital. Estos resultados se comparan con los de la UE y EE.UU. Se contrasta el comportamiento anticíclico de los salarios y procíclico de los beneficios, que tiene un carácter mucho más marcado en España que en el resto de países de la UE y que en EE.UU., lo que origina una mayor volatilidad de los ciclos españoles y explica la intensa destrucción de empleo en las fases recesivas.

*Palabras clave:* distribución renta, salarios, excedente de explotación, beneficios.

## Abstract

The article assesses and analyzes the level and trend in the contribution of salaries and operating surplus to the GDP at factor cost in Spain from 1955 to 2000, at macroeconomic level. For this purpose we start off from National Accounting data, suitably linked together to overcome changes in basis and accounting methodology. The contribution of salaries is broken down into the wage-earning and unit labour cost rate and that of the surplus into the profit and capital productivity rate. These results are compared with those of the EU and of the USA. The anticyclic behaviour of salaries is compared with the procyclic behaviour of profits, which is much more pronounced in Spain than in the other countries of the EU and the USA. This is what gives rise to the higher volatility of Spanish cycles and explains the intense destruction of jobs in periods of recession.

*Key words:* income distribution, salaries, operating surplus, profits.