

## BENEFICIOS Y SALARIOS EN LA ECONOMÍA DE ESTADOS UNIDOS

*Enrique Palazuelos*

Universidad Complutense de Madrid

Este artículo analiza la relación entre los principales componentes de la renta nacional (beneficios y salarios) y la dinámica de crecimiento de la economía de Estados Unidos en el período 1980-1996. En primer lugar, se explica la evolución de los beneficios y su distribución entre la fiscalidad, los dividendos y el ahorro de las empresas. A continuación, se examina la evolución de la tasa de beneficios y los factores que permiten interpretar su comportamiento. En tercer lugar, se analiza la evolución de las retribuciones de los empleados: compensación total, salario-hora y costes laborales unitarios.

### INTRODUCCIÓN

Conforme al sistema de cuentas nacionales, la renta nacional se obtiene deduciendo del producto nacional neto los impuestos indirectos y las transferencias pagadas por las empresas y añadiéndole los subsidios netos otorgados por el gobierno a las empresas. En el caso estadounidense, la renta nacional significa aproximadamente el 80% del producto interior bruto<sup>1</sup> y se descompone en seis agregados (cuadro 1), de los cuales los dos primeros son los que se analizan en este artículo.

- a) La compensación a los empleados comprende los sueldos, salarios y otros ingresos obtenidos por los asalariados, así como las contribuciones a la seguridad social pagadas por los empleadores. A lo largo de

1. La relación entre la renta nacional y el producto interior bruto ha variado ligeramente en el transcurso del tiempo. En 1970 era el 81,2%, en 1975 el 80,1%, en 1980 el 80,6%, en 1982 el 80,2%, en 1989 el 80,9%, en 1992 el 79,9% y en 1996 el 81,9%.

- las dos últimas décadas se observa que su participación en la renta nacional ha caído tres puntos hasta situarse en torno al 71%.
- b) Los beneficios de las corporaciones empresariales también redujeron su participación durante los años ochenta, pero en el curso de la última década han experimentado un nuevo aumento hasta significar el 11-12% de la renta nacional.
  - c) Los intereses netos corresponden a los ingresos netos recibidos por los agentes económicos a través de sus actividades financieras. Este componente de la renta nacional elevó su participación en los años setenta, desde menos del 5% a más del 7%, y aún lo hizo en mayor medida durante los años ochenta hasta suponer más del 10%, descendiendo después a los niveles registrados a finales de los setenta. No nos ha sido posible descomponer estos ingresos netos entre los distintos agentes económicos, si bien las informaciones fragmentarias de que se disponen permiten saber que fundamentalmente se distribuyen entre los perceptores de las rentas antes citadas.
  - d) Los ingresos de los propietarios agrarios han reducido su participación hasta situarla por debajo del 1% de la renta nacional.
  - e) Los ingresos de los propietarios no agrarios incluyen a las empresas familiares y otros establecimientos no constituidos como corporaciones empresariales. Su participación ha fluctuado alrededor del 7-8%, cayendo durante los años ochenta y volviendo a incrementarse en la última década.
  - f) Los ingresos personales por alquileres redujeron su participación en la década de los ochenta y más tarde volvieron a elevarla por encima del 2% de la renta nacional.

El cuadro 1 resume las tendencias citadas mostrando cómo en los años ochenta se produjo un fuerte incremento relativo de los ingresos por intereses, ocasionando pérdidas relativas en los otros componentes de la renta. Esa situación se alteró posteriormente, de modo que los beneficios de las corporaciones y los ingresos de los propietarios no agrarios volvieron a elevar su participación, pero no sucedió así con la compensación de los empleados y los ingresos agrarios que siguieron reduciendo sus cuotas relativas.

## 1. BENEFICIOS EMPRESARIALES

### 1.1. Evolución y destino de los beneficios

La información estadística disponible ofrece dos series de datos sobre los beneficios de las corporaciones empresariales, esto es, las empresas constituidas como sociedades accionariales, referidos a los beneficios totales y a los beneficios "corregidos" después de que las empresas ajustan el valor del capi-

*Cuadro 1*  
*Composición de la renta nacional (%)*

	Compensación de los empleados	Ingresos propietarios agrarios*	Ingresos propietarios no agrarios*	Ingresos personales por alquileres	Beneficios de las corporaciones*	Intereses netos
1961-70	69,9	2,1	8,6	3,5	12,1	3,8
1971-73	72,3	2,2	7,7	2,4	10,4	4,9
1974-75	73,2	2,0	7,4	2,0	9,4	6,0
1976-78	72,3	1,2	7,9	1,5	11,0	6,1
1979-82	73,3	0,8	7,0	1,6	8,5	8,8
1983-89	72,1	0,6	7,2	1,4	8,8	10,0
1990-91	72,3	0,7	7,3	1,3	8,5	9,7
1992-96	71,9	0,6	7,8	2,1	10,3	7,5

\* Incluye los ajustes en la valoración de inventarios y el consumo de capital.

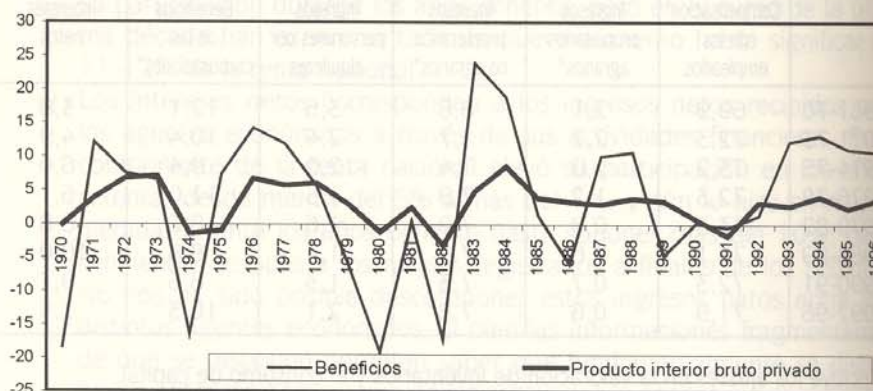
Elaborado a partir de datos del Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (BEA), Survey of Current Business.

tal fijo y de los inventarios. Este segundo indicador tiene un carácter más discrecional, puesto que depende de criterios específicos que las empresas van cambiando a lo largo del tiempo, de forma que parece más conveniente utilizar el indicador de los beneficios totales como ilustrativo de las ganancias empresariales. En la medida en que los datos vienen expresados en dólares corrientes se ha utilizado el deflactor del PIB para obtener las series en dólares constantes de 1992.

A partir de estos datos se aprecia que la trayectoria recorrida por los beneficios ha seguido una senda similar a la observada por el producto interior bruto de la economía, si bien las fluctuaciones que registran los beneficios son más intensas, tanto en los incrementos que registran durante las fases de crecimiento como en las caídas que padecen durante las fases recesivas (gráfico I). Únicamente se constatan algunas desviaciones entre la tendencia de ambas variables en años puntuales como 1975, 1986 y 1989.

El cuadro 2 resume esos comportamientos en cada una de las fases. Considerando el intervalo de 1981-96, la tasa media de crecimiento de los beneficios fue del 4,9% anual, es decir, casi el doble de la registrada por el producto interior bruto, debido principalmente al fuerte aumento de los beneficios durante los últimos años del intervalo. También se observa que las oscilaciones de los beneficios son notablemente más intensas que las reflejadas por las variables que miden el output de la economía. Esas diferencias son más agudas durante la última fase, donde la relación entre el incremento de los beneficios y el incremento de la producción arroja un coeficiente de 4,1 con respecto al PIB y de 3,4 si se toma como referencia el PIB del sector privado de la economía.

Gráfico 1  
Beneficios empresariales y producto interior bruto del sector privado  
(Tasas anuales de variación)



Cuadro 2  
Beneficios y producto interior bruto  
(tasas anuales de variación)

	Beneficios empresariales	Producto interior bruto	PIB del sector privado
1961-66	8,0	5,2	5,7
1966-70	-7,5	2,6	2,3
1971-73	9,9	4,9	6,0
1974-75	-5,4	-0,5	-1,7
1976-78	10,5	5,1	6,4
1979-82	-10,8	0,6	0,0
1983-89	7,2	4,0	4,5
1990-91	-0,1	0,1	-0,6
1992-96	9,6	2,7	3,2
1974-96	3,0	2,5	2,7
1981-96	4,9	2,6	2,8

Elaborado a partir de datos del BEA, Survey of Current Business.

A continuación, resulta interesante conocer cuál ha sido el destino de los beneficios totales en función de la fiscalidad aplicada por la Administración y de la política de reparto de dividendos seguida por las empresas. Se constata así que, en primera instancia, la política fiscal hizo gala de una ostensible benignidad durante los años ochenta. Durante la década anterior el impuesto que gravaba los beneficios supuso alrededor del 40-45% de los beneficios to-

tales, pero a partir de 1981 esa cuota se redujo drásticamente hasta significar menos del 32% en 1985. El incremento registrado en los años siguientes volvió a truncarse a partir de 1990 y en los últimos años el porcentaje que representa la imposición directa volvió a situarse en torno al 32% y el promedio a lo largo del intervalo ha sido del 34,3%, lo que significa once puntos menos que el promedio de los años setenta.

Una vez deducido el impuesto, los beneficios disponibles por las empresas se han orientado preferentemente hacia el reparto de dividendos a los propietarios antes que al ahorro interno. En los años setenta los beneficios después de impuestos se repartieron –en promedio– entre un 41% hacia los dividendos y un 59% al ahorro, mientras que en 1981-996 los dividendos representaron el 55% frente al 45% para los beneficios no distribuidos, es decir, una alteración relativa de catorce puntos entre ambos, tornándose aún más aguda durante los últimos años con una relación del 60-40%.

El viraje en la distribución de los beneficios se produjo en los primeros años ochenta y se consolidó durante la segunda mitad de la década, perdiendo así hasta el final del intervalo. A finales de los años setenta los beneficios se distribuían entre un 40% de impuestos, un 25% de dividendos y un 35% de ahorro neto, mientras que al final del intervalo los impuestos representan el 33%, los dividendos el 40% y los beneficios no repartidos el 27%.

Así pues, a lo largo de las dos últimas décadas se ha generado una modificación profunda tanto de la política fiscal como de la política financiera de las empresas con respecto a los beneficios, que refleja con claridad las características del marco social e institucional de la economía. Los sucesivos gobiernos han reducido la presión fiscal mientras que los dirigentes empresariales, bien sea por decisión propia, bien sea por la presión de su accionariado, han mostrado una clara preferencia hacia el reparto de dividendos, que en gran medida han sido ulteriormente dirigidos hacia la compra de deuda pública y de títulos privados, siendo éste uno de los rasgos más característicos de la evolución de la economía en plena expansión de los mercados financieros nacionales e internacionales (Aglietta, 1990; Bourguinat, 1995; Palazuelos, 1998).

Ese apogeo financiero queda patentemente reflejado en la evolución de los indicadores bursátiles que se resume en el cuadro 3. Los datos apenas merecen comentarios. Durante el intervalo de 1981-96, cada uno de los índices que figuran en el cuadro muestra una tasa media de crecimiento del 10-12% anual, siendo todavía más altos los aumentos registrados en la fase de 1983-89, con tasas medias en torno al 15% anual.

Fue en aquellos años cuando se fraguó la rápida expansión de los mercados financieros que condujo a la "burbuja bursátil" y al amago de crash de octubre de 1987; pero, apenas unos meses después, continuó su acelerada ascensión. Si se compara con la situación existente en 1982, el índice compuesto de la bolsa de Nueva York, que sintetiza la cotización de los tres mil valores más importantes, casi se triplicó en 1989 y se multiplicó por 5 en

1996. Otro tanto revelan los índices Dow Jones y Standard & Poor's cuyas cotizaciones finales multiplican por 5 y por 5,6 respectivamente a las alcanzadas en 1982<sup>2</sup>.

*Cuadro 3*  
*Cotizaciones bursátiles*  
*(tasas medias de crecimiento anual en cada periodo)*

	Indice Nueva York			Dow Jones	Standard &
	Compuesto	Industrias	Finanzas	Industrial	Poor's
1971-73	7,8	9,5	5,3	7,0	8,9
1974-75	-10,8	-10,5	-18,0	-6,9	-10,0
1976-78	5,5	4,8	6,3	0,7	3,7
1979-82	6,4	7,6	6,2	1,9	0,6
1983-89	14,7	15,6	11,1	16,1	15,2
1990-91	7,1	9,3	-0,3	8,1	7,9
1992-96	9,4	9,8	11,1	11,8	10,0
1974-96	8,2	9,0	6,6	8,3	8,3
1981-96	10,9	11,6	10,2	12,3	11,4

Elaborado a partir de datos del Council of Advisers, *Economic Report*.

### 1.2. La distribución sectorial de los beneficios

Los datos disponibles sobre los beneficios de las empresas en las distintas ramas de la economía se encuentran expresados en términos de beneficios "corregidos", después de efectuar los ajustes en el consumo de capital y la valoración de los inventarios. En primer lugar, esos datos permiten constatar el aumento de la participación relativa de las empresas financieras y de los beneficios captados desde el exterior, en detrimento de la participación de las restantes actividades internas.

Las empresas financieras contrajeron sensiblemente dicha participación en los beneficios totales en los primeros años ochenta, pero desde 1983 fueron aumentando su importancia hasta lograr un máximo del 23% en 1991, de modo que el promedio durante el intervalo 1981-96 fue del 15%. Al mismo

2. Por citar algún otro dato acerca del enorme crecimiento de los mercados financieros, cabe referir que entre 1980 y 1996 el valor de las emisiones de papel comercial a cargo de las empresas pasó de 28 a 156 mil millones de dólares, mientras que el de las emisiones de obligaciones lo hicieron desde 366 mil millones a 1,4 billones de dólares.

tiempo, dentro de la rama se produjo una evolución inversa entre los bancos comerciales<sup>3</sup> y las demás empresas financieras.

Los bancos elevaron su participación en los beneficios totales hasta mediados de los ochenta, pero debido a la fuerte crisis que padecieron hasta bien entrada la década siguiente esa cuota se fue reduciendo hasta situarse por debajo del 4%. El promedio de su participación en los beneficios durante todo el intervalo fue inferior al 6%, un porcentaje superior al logrado durante las décadas anteriores. Evolucionando en sentido inverso, las otras entidades financieras disminuyeron su participación en los beneficios hasta niveles mínimos durante los primeros años ochenta para emprender después un fuerte ascenso que les permitió alcanzar un promedio superior al 9% durante el intervalo.

Entre las actividades no financieras el rasgo más destacado es la intensa caída de la participación de la rama manufacturera. En los años setenta las empresas de esa rama concentraron alrededor del 40% de los beneficios totales, pero desde los años ochenta su cuota se fue reduciendo de manera persistente hasta situarse por debajo del 25%, aunque parece que en los últimos años han experimentado una cierta recuperación. Es así que, a lo largo del intervalo su promedio en los beneficios totales ha sido inferior al 32%, esto es, ocho puntos relativos menos que en la década de los setenta.

Las empresas de las otras ramas, comprendiendo al sector agrario, minería, construcción, transporte-comunicaciones, servicios públicos, distribución comercial y servicios, han elevado su participación conjunta hasta casi el 38% de los beneficios totales. Aunque los datos disponibles son fragmentarios, parece que las ramas que han mejorado sus posiciones han sido las de comercio, comunicación y servicios. Finalmente, alrededor del 15% de los beneficios corresponden a las empresas extranjeras que han efectuado inversiones productivas y financieras en territorio norteamericano, obteniendo un incremento próximo a los cuatro puntos con respecto a su cuota del periodo precedente.

Esa posición relativa de las distintas ramas muestra otra faceta más del agudo proceso de redistribución que se ha venido operando en la economía estadounidense, que también se aprecia con claridad en el reparto de los activos totales y de los ingresos netos obtenidos por las empresas<sup>4</sup>. Comparando los datos correspondientes a 1980 y 1993, se observa que las empresas financieras han elevado en seis puntos su presencia en los activos y en más de veinte puntos en los ingresos netos, de manera que en el último año concentraban casi el 60% de los activos y el 40% de los ingresos, como una prueba más del intenso proceso de *financierización* que ha experimentado la economía.

3. Entre éstos se cuentan solamente los bancos asociados al Sistema de Reserva Federal, de modo que entre los demás establecimientos financieros también se incluyen otros bancos comerciales, generalmente de menor tamaño y de ámbito geográfico más reducido, que no están vinculados al SRF.

4. Fuente: Department of Commerce, *Statistical Abstract*. El último año para el que se dispone de esta información es 1993.

Las empresas manufactureras muestran una tendencia inversa, con una pérdida superior a los dos puntos en los activos y 17 puntos en los ingresos hasta significar el 20% y el 36% respectivamente. Las otras ramas de la economía detentan alrededor de la quinta parte de los activos y la cuarta parte de los ingresos netos, correspondiendo las mayores cuotas a transportes-comunicaciones-servicios públicos y a la distribución comercial<sup>5</sup>.

Por último, cabe examinar la distribución de los beneficios en el interior de la industria manufacturera. La primera característica que se observa es la fuerte variabilidad que reflejan algunas ramas, en particular la automoción y la petroquímica. En el caso de la primera, su participación en los beneficios manufactureros resulta negativa en algunos años –lo que supone que obtienen pérdidas–, mientras que en otros supera el 10%. En el caso de la petroquímica, en los primeros años ochenta, bajo los efectos del *shock* petrolero, llegó a suponer el 30-40% de los beneficios manufactureros, pero en otros años arroja cuotas negativas, como sucede en 1986-87 y 1992.

Según se desprende del cuadro 4, durante el intervalo de 1981-96, las mayores cuotas han correspondido a las ramas de química, petroquímica y alimentación, cada una de las cuales representa el 12-13% de los beneficios manufactureros. A continuación, las de maquinaria eléctrica y no eléctrica obtienen el 7-8% y la de metalurgia final se aproxima al 6%. En cambio, es mínima la participación relativa de las ramas de automoción (3%) y metalurgia de primera transformación (1%). No se dispone de información sobre el 36% restante, que se distribuye entre un amplio número de ramas, donde se encuentran algunas que son importantes como las de otros equipos de transporte y la fabricación de instrumentos profesionales especializados, junto con las ramas que integran los complejos de papel, madera-materiales de construcción y textil-confecciones.

Los datos expuestos tendrían un mayor contenido explicativo si se les pusiera en relación con el número y el tamaño de las empresas en cada una de las ramas, mostrando así el grado de concentración que presentan. En ausencia de esa información, únicamente se dispone de datos generales sobre la distribución de los activos y de los ingresos netos del conjunto de la industria manufacturera<sup>6</sup>. Las empresas de mayor tamaño, cuyos activos se cifran por encima de los mil millones de dólares, han incrementado en siete puntos su participación en los activos hasta ostentar el 73% del total, en tanto que las empresas medianas –entre 250 y 1.000 millones– han perdido dos puntos hasta suponer el 10% y las empresas pequeñas han cedido otros cinco puntos hasta significar el 17% de los activos<sup>7</sup>.

5. La rama de transporte-comunicaciones-servicios públicos ha reducido en dos puntos su cuota en los activos, elevándola en esa misma cuantía en los ingresos netos, con porcentajes del 8% y 10,5% respectivamente. La distribución comercial (mayorista y minorista) mantiene su presencia en los activos (8%) y la reduce en cuatro puntos en los ingresos (10%).

6. Fuente: Department of Commerce, *Statistical Abstract*, con datos completos hasta 1996.

7. Con respecto a los ingresos netos, las grandes empresas han ganado ocho puntos, obteniendo el 75% del total, mientras que las medianas han perdido cinco puntos hasta el 7%, y las pequeñas otros tres puntos hasta el 17%.

Esos datos señalan cómo se ha producido un claro aumento de la concentración empresarial. De una parte, las empresas industriales que ya eran grandes han fortalecido su dimensión productiva, comercial y financiera. De otro lado, esas empresas han protagonizado el intenso proceso de fusiones y absorciones que se viene generando en las dos últimas décadas, principalmente en las ramas de química, petroquímica, equipos eléctricos, alimentación, aeronáutica y automoción. En consecuencia, se han acentuado las distintas modalidades de concentración industrial, tanto a nivel horizontal entre empresas que fabrican el mismo tipo de productos, como a nivel vertical entre empresas cuyos productos son complementarios dentro de un mismo ciclo técnico-productivo, como a nivel transversal entre conglomerados que integran actividades productivas diversas<sup>8</sup>.

Cuadro 4  
Distribución de los beneficios del sector manufacturero (%)

	Metal. primaria	Metal. final	Maq. no eléct.	Maq. elect.	Autom.	Alim.	Quím. y conexas	Petroq.	Otras
1960-70	6,1	4,8	9,6	6,1	12,2	8,9	12,5	9,6	30,2
1971-73	3,7	5,1	9,7	6,4	13,9	7,5	12,9	9,8	31,1
1974-75	8,7	5,1	8,2	3,0	2,6	11,1	12,2	22,1	27,0
1976-78	2,8	5,6	10,6	6,7	10,7	8,5	10,2	17,5	27,4
1979-82	0,9	5,2	8,8	5,1	-0,2	9,1	7,6	41,5	22,2
1983-89	1,0	5,9	6,7	5,6	6,4	10,3	12,8	10,0	41,2
1990-91	2,2	5,7	6,8	8,6	-3,9	16,2	16,0	10,8	37,7
1992-96	2,1	7,1	8,9	11,7	1,4	15,0	16,0	1,7	36,1
1981-96	1,1	6,1	7,5	7,7	2,8	12,6	13,6	12,1	36,6

Elaborado a partir de datos del BEA, Survey of Current Business.

### 1.3. La tasa de beneficios

Aunque podrían establecerse otros tipos de indicadores desde el punto de vista contable y financiero, desde la perspectiva de la dinámica económica el mejor indicador de la tasa de beneficio de las empresas es el que relaciona los beneficios totales con el stock de capital fijo no residencial (Duménil y Lévy, 1996), ya que toma en cuenta que la acumulación de capital que realizan las

8. Por citar sólo algunos ejemplos notables de integración horizontal, cabe referirse a las fusiones de Chevron-Gulf, Texaco-Getty y Mobil-Superior, en el sector petrolero; Chrysler-American Motor, en automoción, o Sperry-Burroughs en electrónica. Dentro de la integración vertical están los ejemplos de Du Pont-Conoco, General Electric-RCA, General Motors-Hughes Aircraft, Allied-Signal, Reynolds-Nabisco y Phillips Morris-General Foods. Entre los conglomerados, aparecen los casos de US Steel-Marathon Oil, ITT-United Technologies y Gulf & Western.

empresas no constituye un fin en sí mismo, sino que tiene como propósito elevar sus beneficios. Así formulada, la tasa de beneficio constituye un indicador relevante para evaluar el comportamiento general de la economía y una de las variables que mayor relación presenta con las decisiones de inversión. Por otra parte, esa tasa se expresa a través de un promedio que no representa la tendencia de cada rama y de cada empresa, sino que ilustra una visión sintética del conjunto de la economía y, en esa medida, admite notables desviaciones atendiendo al tamaño de las empresas, su cuota de mercado y su rama de actividad.

Observando el comportamiento de la economía norteamericana se pone de manifiesto que la tasa de beneficio obtuvo sus máximos niveles a mediados de los años sesenta, acercándose al 12% en 1965-66. Posteriormente, comenzó a descender, deteniendo su caída en las fases 1971-73 y 1976-78, pero ya con niveles por debajo del 9%. Seguidamente, en los años ochenta, acusó un serio retroceso que la condujo hasta umbrales inferiores al 5% en 1982. Desde entonces, a lo largo de la década experimentó un movimiento zigzagueante hasta 1992, volviendo a crecer en los últimos años hasta acercarse al 9%<sup>9</sup>, que en cualquier caso sigue quedando lejos de las tasas de beneficio logradas durante los años sesenta (Brenner, 1998; Duménil y Levy, 1996).

Se trata, pues, de una trayectoria similar a la seguida por el producto interior bruto y por el PIB privado, aunque las fluctuaciones de aquélla son más intensas (gráfico II). El crecimiento medio de la tasa de beneficio durante el intervalo de 1981-96 fue del 2,3% anual, es decir, levemente inferior al del PIB, arrojando una tasa promedio inferior al 7%. Para explicar con mayor detalle ese comportamiento de la tasa de beneficio se debe efectuar la descomposición de las variables que la definen.

#### a) Tasa de beneficios, distribución de la renta y oferta productiva

Por una parte, la tasa de beneficio ( $B/K$ ) equivale al cociente entre la cuota de los beneficios en el producto interior bruto ( $B/Y$ )<sup>10</sup> y el coeficiente capital-producto ( $K/Y$ ); pero en la medida en que éste último mide la relación entre el coeficiente capital-trabajo ( $K/L$ ) y la productividad del trabajo ( $Y/L$ ), resulta que la tasa de beneficio se puede expresar como el cociente entre, de un lado, la cuota de los beneficios en el PIB multiplicada por la productividad del trabajo y, de otro lado, el coeficiente capital-trabajo. Se trata de una identidad que no define ningún vínculo de causalidad entre sus términos, pero que permite comprender el comportamiento de la tasa de beneficio con respecto

9. Hay que recordar que los datos correspondientes a los años ochenta referidos a los beneficios de las corporaciones empresariales pueden estar afectados por la exclusión de los intereses financieros netos, dado que no ha sido posible desagregar el destino de este importante componente de la renta nacional entre los distintos agentes que son perceptores netos de esos ingresos.

10. Se toma el PIB privado porque las otras variables que se utilizan también han sido medidas con respecto a esa magnitud.

a tres variables fundamentales que operan desde la distribución y desde la oferta (cuadro 5). Se aprecian así varias cuestiones de interés.

*Cuadro 5*  
*Componentes de la tasa de beneficio*  
*(tasas medias de variación anual de cada periodo)*

	Tasa de beneficio	Cuota de beneficio	Capital-producto	Capital-trabajo	Productividad del trabajo
1961-66	4,1	2,1	-1,9	1,7	3,7
1967-70	-11,1	-9,4	1,9	3,3	1,6
1971-73	5,4	3,3	-1,9	1,7	3,6
1974-75	-8,3	-3,8	5,0	5,5	0,5
1976-78	7,0	4,0	-3,0	-0,8	2,2
1979-82	-13,9	-10,8	3,6	3,3	-0,3
1983-89	4,3	2,7	-1,6	-0,1	1,6
1989-91	-3,6	-2,3	1,1	1,9	0,6
1992-96	7,3	6,3	-1,0	0,0	1,0
1974-96	0,2	0,3	0,1	1,0	1,1
1981-96	2,3	2,1	-0,2	0,8	1,1

Elaborado a partir de datos del BEA, Survey of Current Business.

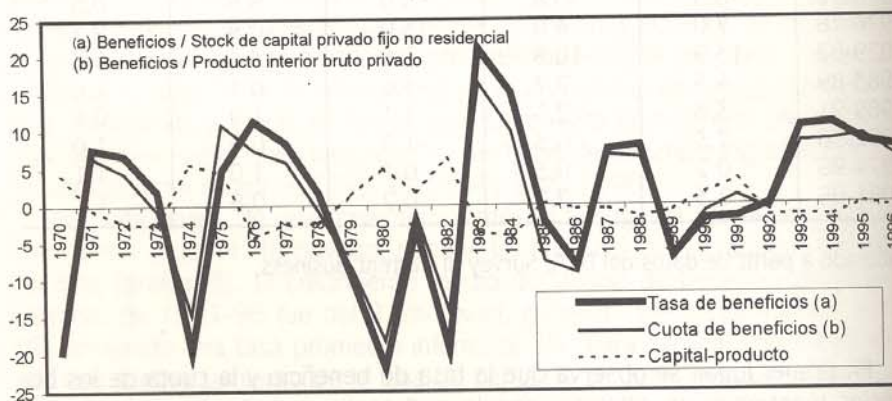
En primer lugar, se observa que la tasa de beneficio y la cuota de los beneficios mantienen un estrecho vínculo que aparece como determinado por una relación técnica, que es la que se establece mediante el coeficiente capital-producto. Pero ello sólo es así en la medida en que el factor social que representa la pugna reivindicativa de los asalariados permanezca desactivado y no influya en la cuota que ostentan los beneficios en el PIB, que es lo que ha sucedido durante las últimas décadas.

En segundo lugar, se observa que como la reducción del coeficiente capital-producto ha sido inferior en la última fase de crecimiento, entre 1992 y 1996, que en las anteriores, para lograr un fuerte aumento de la tasa de beneficio ha tenido que elevarse proporcionalmente más que en fases anteriores la cuota de los beneficios en el PIB. Ello ha determinado un acentuamiento de la redistribución de la renta en detrimento de los salarios, según se analiza más adelante<sup>11</sup>.

11. Compárese el comportamiento de esas variables en las fases de 1961-66 y 1992-96. En aquella, el coeficiente capital-producto se redujo a una media de casi el 2% anual, de forma que un incremento del 2,1% anual de la cuota de los beneficios permitió un incremento de casi el doble de la tasa de beneficio (4,1%), mientras que en la segunda, la menor caída del coeficiente capital-producto (-1%) ha dado lugar a que el crecimiento de la cuota de beneficios (6,3%) proporcione un incremento de la tasa de beneficio (7,3%) que sólo es un 15% superior.

Esta cuestión se aprecia con mayor claridad si se compara la evolución del intervalo 1981-96 con la registrada en 1961-66. Con un incremento similar de la cuota de beneficios en el PIB (2,1%), el crecimiento de la tasa de beneficio durante el intervalo (2,3%) ha sido muy inferior al registrado en los años sesenta (4,1%), dado que en esos años la caída del coeficiente capital-producto (-1,9%) fue sensiblemente mayor que la exigua disminución que muestra durante el intervalo (-0,2%).

Gráfico II  
Tasa de beneficios, cuota de beneficios en el PIB y relación capital-trabajo  
(Tasas anuales de variación)



La explicación resulta más concluyente si se consideran las dos variables en las que se descompone el coeficiente capital-producto. El crecimiento de la productividad del trabajo durante el intervalo ha sido un 70% inferior al registrado en aquellos años sesenta, mientras que el crecimiento del coeficiente capital-trabajo se ha ralentizado en una menor proporción. Es así que durante aquellos años el principal componente del crecimiento de la tasa de beneficio (4,1%) fue el aumento de la productividad (3,7%), mientras que en el intervalo de las dos últimas décadas el principal factor que ha dado lugar al crecimiento de la tasa de beneficio ha sido el alza de la cuota de beneficios en el PIB, debido al lento crecimiento de la productividad del trabajo.

Expresado de otra manera, en presencia de un débil aumento de la productividad y ante el comportamiento del coeficiente capital-trabajo, para que la tasa de beneficio pudiera alcanzar el mismo crecimiento que en los años sesenta la cuota de los beneficios en el PIB casi tendría que duplicar el ritmo de crecimiento que ha venido registrando. No habiendo sido así, la tasa de beneficio obtiene un crecimiento más moderado.

b) *Tasa de beneficios, distribución de la renta y demanda*

Por otra parte, la tasa de beneficio (B/K) se puede expresar como el cociente entre, de un lado, la cuota de los beneficios en el PIB ( $B/Y$ ) multiplicada por la tasa de acumulación ( $I/K$ ) y, por otro lado, la tasa de inversión ( $I/Y$ )<sup>12</sup>. Se trata de una identidad que remite en términos aritméticos a la misma relación entre el stock de capital y el producto interior bruto expuesta en el epígrafe anterior; sin embargo, expresada de ese modo aporta una perspectiva conceptualmente diferente ya que lo hace a través de la relación que establece la inversión con ambas variables. Desde este prisma se pueden hallar otros rasgos de interés que se recogen en el cuadro 6.

Cuadro 6  
Componentes de la tasa de beneficio  
(tasas medias de variación anual de cada periodo)

	Tasa de beneficio	Cuota de beneficios	Tasa de acumulación	Tasa de inversión
1961-66	4,1	2,1	4,9	3,0
1967-70	-11,1	-9,4	-2,0	-0,3
1971-73	5,4	3,3	3,4	1,4
1974-75	-8,3	-3,8	-8,1	-3,6
1976-78	7,0	4,0	6,5	3,4
1979-82	-13,9	-10,8	-1,1	2,2
1983-89	4,3	2,7	0,6	-1,0
1989-91	-3,6	-2,3	-4,3	-3,0
1992-96	7,3	6,3	4,8	3,8
1974-96	0,2	0,3	0,7	0,7
1981-96	2,3	2,1	0,6	0,4

Elaborado a partir de datos del BEA, Survey of Current Business.

Las variaciones de la tasa de inversión no se ajustan a la dinámica de las restantes variables, pues siguió creciendo durante la fase recesiva de 1979-82 y en cambio se redujo en la fase expansiva de 1983-89. A lo largo del intervalo, su coeficiente osciló entre el 11% y el 14% y registró un ritmo medio de crecimiento de apenas el 0,4% anual. En cuanto a la tasa de acumulación, su coeficiente se ha movido en torno al 8-9% y su ritmo de crecimiento ha sido del 0,6%. Es así que, desde la óptica de la demanda, se aprecia que

12. La variable utilizada es la inversión privada fija no residencial para que sea homogénea con las variables utilizadas en el stock de capital (privado fijo no residencial) y el producto interior bruto (privado).

a lo largo del tiempo se ha reducido el diferencial que existía entre los ritmos de crecimiento de la tasa de acumulación y de la tasa de inversión. Esa diferencia se situaba en torno a dos puntos porcentuales en las fases de 1961-66 y de 1971-73, y aún se elevó a tres puntos en 1976-78, pero en cambio ha sido de un punto durante la última fase expansiva de 1992-96 y durante el intervalo de 1981-96 la diferencia ha sido de apenas dos o tres décimas.

Este hecho da lugar a que con un mismo incremento de la cuota de beneficios en el PIB se obtengan menores aumentos de la tasa de beneficios; o bien, expresándolo de una manera más ilustrativa, para que se incremente la tasa de beneficio en una determinada proporción se requiere una mayor cuota de beneficios, lo cual supone un acentuamiento asimétrico del reparto de la renta.

Consecuentemente, contemplando la evolución de la tasa de beneficio a partir de factores de oferta y de demanda, junto con la variable distributiva que representa la cuota de beneficios en el PIB, se pone de manifiesto que la leve caída registrada por el coeficiente capital-producto (que remite principalmente al débil aumento de la productividad del trabajo) y la reducción del diferencial de crecimiento entre la tasa de acumulación y la tasa de inversión, explican la desaceleración que experimenta la tasa de beneficios a lo largo del intervalo 1981-96. O bien que para mantener una elevada tasa de beneficio se precisa un incremento proporcionalmente mayor de la cuota de beneficios, acentuando el carácter regresivo de la distribución de la renta, que es lo que ha acontecido en la fase de 1992-96.

## 2. RETRIBUCIONES SALARIALES

### 2.1. *Compensación total*

Un primer acercamiento de carácter general al comportamiento de las retribuciones salariales se puede efectuar desde el punto de vista de las compensaciones totales obtenidos por el conjunto de los empleados que trabajan por cuenta ajena. Además de los sueldos y salarios, esas compensaciones incluyen otros complementos pagados en dinero, en especie o en servicios, y las cuotas a la seguridad social pagadas por los empleadores.

La compensación total de los empleados estuvo representando el 71-73% de la renta nacional durante los años setenta, e incluso llegó a suponer el 74% a principios de los años ochenta. Desde entonces su participación relativa fue retrocediendo hasta situarse a mediados de los noventa en torno al 71%. Los sueldos y salarios presentan una tendencia declinante aún más clara y continuada, puesto que entre 1970 y 1996 perdieron más de siete puntos relativos en la renta nacional, de los cuales tres puntos fueron cedidos durante el intervalo de 1981-96, disminuyendo desde el 61% al 58%. Las cuotas a la

seguridad social se elevaron hasta significar el 6-7% y los otros complementos, repartidos de un modo muy desigual entre los empleados, incrementaron su presencia relativa hasta un porcentaje situado también entre el 6-7% de la renta nacional.

*Cuadro 7*  
*Retribución de los empleados*  
*(tasas medias anuales de cada periodo)*

	Tasas medias de crecimiento			% de la renta nacional	
	Producto interior bruto	Compensación total	Sueldos y salarios	Compensación total	Sueldos y salarios
1961-66	5,2	5,2	4,9	68,6	62,6
1967-70	2,6	4,1	3,8	70,9	63,6
1971-73	4,9	4,3	3,5	72,3	63,5
1974-75	-0,5	-0,9	-1,8	73,2	63,0
1976-78	5,1	5,2	4,4	72,3	60,8
1979-82	0,6	1,1	0,8	73,3	61,0
1983-89	4,0	3,6	3,5	72,1	59,3
1990-91	0,1	0,6	0,2	72,3	59,3
1992-96	2,7	2,5	2,6	71,9	58,6
1974-96	2,5	2,4	2,2		
1981-96	2,6	2,4	2,3		

Elaborado a partir de datos del BEA, Survey of Current Business.

Esas pérdidas relativas obedecen al hecho de que los ritmos de crecimiento de la compensación y de los sueldos y salarios fueron inferiores a los que registraron tanto el producto interior bruto como la renta nacional a lo largo de los años ochenta y noventa. En el intervalo de 1981-96 la tasa media de crecimiento de la compensación total fue del 2,4% y la de los sueldos y salarios del 2,3%.

En cualquier caso, debe tenerse en cuenta que ambos conceptos se refieren a la "masa retributiva" de los asalariados y que, por tanto, incluyen a un número de perceptores cada vez mayor, puesto que en ese intervalo de tiempo aumentó el empleo por cuenta ajena en unos 24 millones de personas, esto es, a un ritmo del 1,6% anual, incrementándose también a una tasa similar el volumen de horas trabajadas por los asalariados. Por esa razón, para evaluar de una manera más adecuada la evolución salarial se debe analizar el comportamiento de la compensación total y de los salarios por unidad de trabajo.

## 2.2. Descenso del salario medio real

Según la información del Departamento de Trabajo (Employment and Earnings), la compensación por hora de los empleados en el sector privado dejó de crecer en términos reales a mediados de los años setenta y desde entonces apenas aumentó a lo largo de las décadas siguientes, siendo frecuentes sus retrocesos, como sucedió en 1979-81, 1989 y 1993-95. Según se recoge en el cuadro 8, la tasa media de crecimiento durante el intervalo 1981-96 fue del 0,4% anual<sup>13</sup>; pero si excluyen los elementos de esa compensación que no suponen ingresos monetarios, se puede apreciar aún con mayor claridad el comportamiento de los salarios por hora y por semana trabajada.

La ganancia por hora trabajada se contrajo en la fase recesiva de 1974-75 y después de un ligero aumento en el trienio posterior siguió cayendo casi ininterrumpidamente a lo largo de los veinte años posteriores, de forma que durante el intervalo 1981-96 el salario real registró una tasa negativa del 0,3% (cuadro 8). De ese modo, ganancia por hora trabajada en 1996 era un 4% menor que la correspondiente a 1981 y un 13% inferior que la de 1975<sup>14</sup>.

La caída fue aún más pronunciada si se considera la ganancia semanal, ya que el número de horas trabajadas tendió a crecer en las ramas que ocupan al mayor volumen de empleo. Esa ganancia se redujo drásticamente en las fases de 1974-75 y 1979-82, y siguió cayendo hasta estancarse en los últimos años noventa. En consecuencia, la tasa media de decrecimiento durante el intervalo 1981-96 fue del 0,5% anual, lo que significa que el salario semanal en 1996 era un 9,5% inferior al de 1980 y un 19% menor que el correspondiente a 1973.

Este comportamiento salarial ha recibido una escasa atención en una parte considerable de los estudios realizados sobre la economía de Estados Unidos, aunque sí ha sido destacado en otros trabajos recientes (Buchelle y Christiansen, 1995; Cortes, 1996; Sparks y Greiner, 1997; Brenner, 1998; Navarro, 1997). En otras ocasiones ha recibido un tratamiento que, a mi juicio, resulta ambiguo, como sucede en Paul Krugman (1991; p. 40), cuando señala que "con un incremento de la productividad tan lento y una renta real por trabajador estancada o en disminución, podría haberse esperado que la frustración de los trabajadores condujera a grandes exigencias salariales. Resultó que los altamente competitivos y flexibles mercados de trabajo americanos hicieron sitio para todos los nuevos participantes y limitaron los incrementos salariales a tasas coherentes con nuestro lento crecimiento de la productividad". De un lado, reconoce el fenómeno en sí mismo pero, de otro

13. Si no se contabiliza el sector agrario la tasa media del intervalo resulta una décima inferior.

14. Las cifras absolutas están expresadas en dólares constantes de 1982 y se refieren al sector privado de la economía sin contar a la agricultura. Fuente: Department of Labor, *Employment and Earnings*.

*Cuadro 8*  
*Retribuciones salariales en el sector privado*  
*(tasas medias de cada periodo)*

	Compensación real por hora		Ganancia hora *	Gan. semanal *
	Sector privado	(sin agricultura)	(sin agricultura)	(sin agricultura)
1961-66	3,1	2,6	1,9	2,0
1967-70	2,5	2,2	1,3	0,3
1971-73	2,4	2,3	2,1	1,9
1974-75	0,0	-0,1	-2,5	-3,6
1976-78	1,8	1,8	1,1	0,9
1979-82	-0,9	-0,9	-2,2	-2,9
1983-89	0,6	0,5	-0,1	-0,2
1990-91	0,4	0,4	-1,3	-1,7
1992-96	0,2	0,1	0,0	0,0
1974-96	0,3	0,3	-0,6	-0,9
1981-96	0,4	0,3	-0,3	-0,5

Elaborado a partir de datos del Department of Labor, *Employment and Earnings*

lado, le dota de un tratamiento aséptico que incluso parece tener connotaciones positivas por el énfasis se pone en la competencia y la flexibilidad de los mercados, la capacidad para generar empleo y la adecuación a la evolución de la productividad.

Sin embargo, no debería ser menor el énfasis recibido por las consecuencias que ese comportamiento salarial tiene en la distribución regresiva de la renta, las condiciones de precariedad laboral de un gran número de esos empleos, el estímulo que supone para el desarrollo de actividades intensivas en recursos de trabajo y, por ende, en los efectos negativos que todo ello tiene sobre la cualificación de la mano de obra, la difusión del progreso técnico y el incremento de la productividad.

### *2.3. Dispersión salarial*

Al mismo tiempo que descendía el salario medio real de los empleados se iba amplificando la brecha entre los distintos segmentos retributivos, acentuándose las diferencias salariales según las ramas de actividad, las categorías profesionales y las condiciones de contratación. Para examinar esa brecha utilizaremos dos tipos de información. Una referida a la evolución de los salarios medios de cada rama económica y la otra a las diferencias por segmentos retributivos entre los asalariados.

A lo largo del intervalo las ramas en las que la ganancia por hora trabajada ha sufrido un retroceso superior a la media de todo el sector privado (-4,5%)

han sido las de construcción, transporte-comunicaciones-servicios públicos y comercio minorista, cuya caída ha sido del 17% en la primera y del 12% en las otras dos. Las ramas en las que el salario ha disminuido aproximadamente la media del sector han sido las de manufactura y minería. En el caso del comercio mayorista el salario ha descendido levemente, mientras que en las ramas de finanzas-seguros-inmobiliarias y de servicios el salario se ha elevado casi un 20% a lo largo del intervalo (cuadro 9)<sup>15</sup>.

Sin embargo, cuando se examinan los datos absolutos las diferencias que se aprecian son de otra índole, constatándose una fuerte dispersión con respecto a la ganancia media del sector privado, calculada en dólares constantes de 1982. Examinando la ganancia semanal en 1996, se observa que el salario de la minería es un 70% superior al del conjunto del sector privado y que también superan en más de un 40% ese nivel medio las ramas de construcción y transporte-comunicaciones-servicios públicos. Igualmente figuran por encima de la media los salarios de la manufactura (30%), comercio mayorista (20%) y finanzas (10%). Por el contrario, las dos ramas cuyos salarios están por debajo de esa media son los servicios (-10%) y, sobre todo, el comercio minorista (-40%), precisamente las ramas que concentran a la mitad de los asalariados.

No obstante, los datos anteriores siguen estando referidos a los salarios medios percibidos en cada rama. Para conocer las diferencias que conciernen a la estratificación de los niveles salariales y a la diversidad de salarios entre hombres y mujeres en cada uno de esos niveles se dispone de dos informaciones fragmentarias pero ilustrativas. Una permite comparar las situaciones entre 1973 y 1993 y la otra contrasta las variaciones producidas entre 1989 y 1994.

Según los datos del Departamento de Comercio (Statistical Abstract), expresados en dólares constantes de 1993, el salario de los empleados masculinos ha decrecido en todos los segmentos excepto en aquellos que perciben los salarios más elevados. El segmento laboral más bajo, que comprende al 10% de los asalariados, ha reducido su ganancia por hora en un 30% (desde 7 a 5 dólares por hora trabajada); el segundo segmento más bajo lo ha hecho en un 20% (desde 8,5 a 6,8 dólares); el segmento intermedio ha perdido un 15% (de 12,5 a 10,5 dólares); y el cuarto segmento lo ha reducido ligeramente (de 17,5 a 17,4 dólares). Sin embargo, el segmento que percibe el 10% más elevado de los salarios ha mejorado su ganancia por hora, pasando de 23,5 a 24 dólares. Es así que, las diferencias entre el 10% superior y el 10% más bajo se han ampliado desde una relación de 3,3 a 1 a otra de 4,8 a 1, lo que representa una variación de casi el 50%.

15. Si las variaciones se establecen con respecto a la ganancia semanal, el retroceso del salario en el conjunto del sector privado ha sido del 7%. Los descensos más agudos se registran en las tres ramas antes citadas, con caídas entre el 16% y el 12%, quedando por debajo en la minería (4%), y siendo sólo del 1% en la manufactura y el comercio mayorista. Los aumentos siguen correspondiendo a las ramas de finanzas (18%) y servicios (8%), aunque en estos últimos el incremento es más tenue que anteriormente.

Cuadro 9  
Ganancia media por ramas  
(dólares constantes de 1982)

	Ganancia-hora			
	1980	1985	1990	1996
Sector privado	7,78	7,77	7,52	7,43
Minería	10,71	10,86	10,28	9,81
Construcción	11,61	11,17	10,35	9,70
Manufactura	8,49	8,65	8,14	8,04
Transporte*	10,36	10,34	9,74	9,13
Comercio mayor.	8,12	8,30	8,11	8,08
Comercio minor.	5,70	5,39	5,07	5,02
Finanzas	6,76	7,20	7,49	8,05
Servicios	6,83	7,16	7,39	7,42
	Ganancia semanal			
Sector privado	275	271	259	256
Minería	464	471	453	444
Construcción	430	421	395	378
Manufactura	337	350	332	334
Transporte*	410	408	379	363
Comercio mayor.	312	319	309	309
Comercio minor.	172	158	146	145
Finanzas	245	262	268	289
Servicios	223	233	240	240

\* Incluye comunicaciones y servicios de agua, gas, electricidad y saneamientos.  
Fuente: Department of Commerce, Statistical Abstract.

En el caso de las mujeres, se observa una mejora en cuatro de los cinco segmentos<sup>16</sup> pero, a pesar de ello, en 1993 los salarios de las mujeres seguían siendo entre un 20% y un 30% inferiores a los que percibían los hombres, excepto en los dos segmentos más bajos donde los salarios se habían equiparado.

La segunda información, recogida en Navarro (1997), se refiere a un periodo más breve de tiempo, entre 1989 y 1994, pero muestra un mayor grado de desagregación, dividiendo al conjunto de los asalariados en diez tramos (cuadro 10). Las tendencias que se aprecian son las mismas:

16. En el segmento inferior el salario ha pasado de 4,5 a 5 dólares; en el segundo de 6,5 a 6,6 dólares, en el tercero de 7,5 a 8,5 dólares, en el cuarto sigue estando en 12,5 dólares y en el más alto el incremento ha sido mayor, pasando de 15 a 18 dólares.

- a) descenso de los salarios en todos los tramos masculinos, excepto en el que percibe los salarios más elevados;
- b) descenso más agudo en los tramos inferiores;
- c) aumento de los salarios de las mujeres en casi todos los tramos;
- d) menores salarios de las mujeres frente a los hombres en todos los tramos.

*Cuadro 10*  
*Diferenciación salarial*  
*(dólares constantes de 1994 por hora trabajada)*

	Hombres		Mujeres	
	1989	1994	1989	1994
10% inferior	5,69	5,32	4,70	4,80
20	7,14	6,77	5,71	5,67
30	8,66	8,04	6,61	6,63
40	10,30	9,73	7,66	7,63
50	11,98	11,24	8,76	8,82
60	14,04	13,23	10,03	10,15
70	16,27	15,63	11,79	12,02
80	19,13	18,87	14,06	14,72
90% superior	24,01	24,22	17,71	18,97

Esa mayor dispersión del abanico salarial, a la vez que el salario medio descendente se relaciona con las siguientes tendencias (Freeman, 1995; Katz y Murphy, 1992): aumento de la ocupación femenina, incremento del grado de terciarización del empleo, proliferación de las condiciones precarias de contratación laboral y fuerte crecimiento de los puestos de trabajo de menor cualificación. Si a ello se suman la desaparición en los años ochenta del sistema de "Cost of Living Adjustment Indexación", la merma de la capacidad negociadora de los sindicatos y el fortalecimiento de las posiciones empresariales, se obtiene un cuadro completo que explica el ostensible debilitamiento de la mayor parte de los salarios y su creciente dispersión.

A diferencia del contexto europeo, en el que la mayoría de los gobiernos se han mostrado beligerantes en la contención de las remuneraciones salariales, a través de políticas de rentas más o menos explícitas, en el caso de la economía norteamericana la contención salarial ha sido gestionada directamente por esos mercados "flexibles y competitivos" a los que hacía referencia la cita de Krugman.

#### 2.4. Costes Laborales Unitarios

Los costes laborales unitarios relacionan la remuneración que perciben y la productividad que generan los empleados. En la medida en que se trata de un indicador de la actividad empresarial, la remuneración a considerar es la compensación total, en la que se incluyen los salarios y otros complementos recibidos por los empleados junto con las cuotas a la seguridad social, puesto que todo ello forma parte del coste de la mano de obra que tienen las empresas. De ese modo, los costes laborales unitarios se calculan como el cociente entre la compensación total y la productividad del trabajo, sabiendo que ésta es, a su vez, el cociente entre el *output* y el número de horas trabajadas.

Esto significa que, en términos aproximados, las variaciones de los costes laborales unitarios se obtienen mediante la diferencia entre las tasas de crecimiento de la compensación por hora y de la productividad; siendo ese criterio de medición de los costes laborales unitarios el que se utiliza de manera estándar en el ámbito internacional para establecer comparaciones entre los países acerca de la influencia de la remuneración del trabajo en las condiciones de competitividad de las respectivas economías

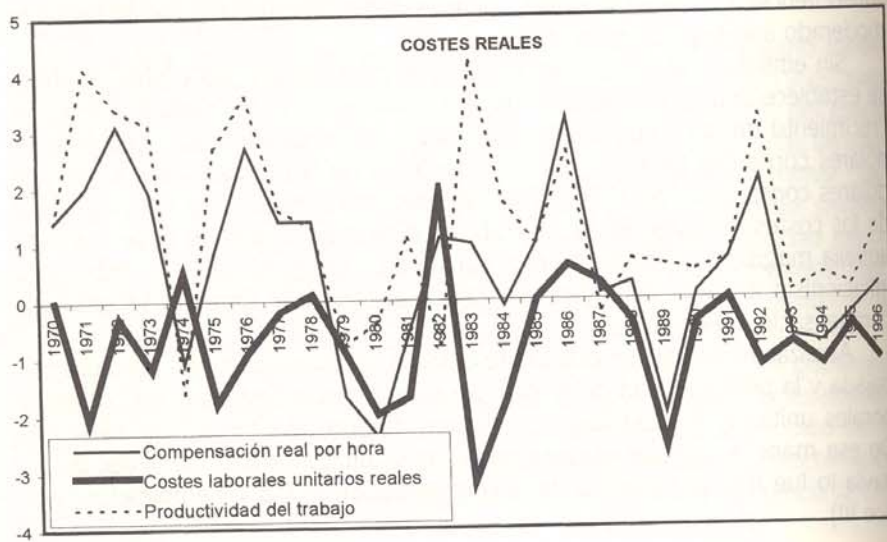
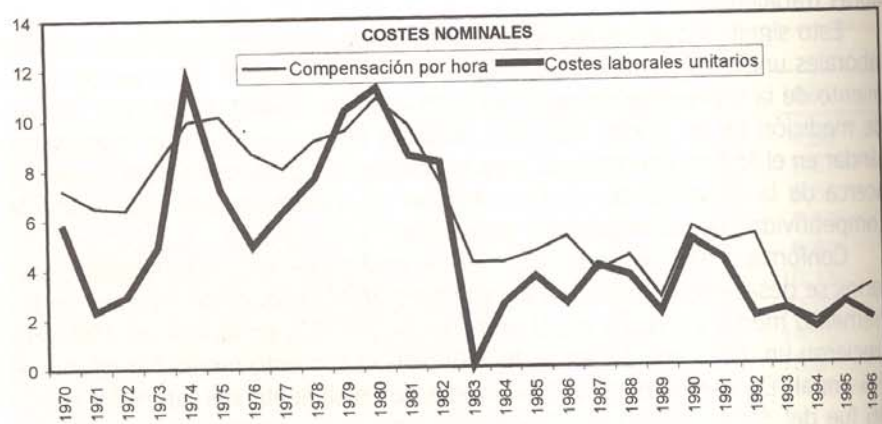
Conforme a ello, se observa que el crecimiento de los costes laborales unitarios se desaceleró claramente a partir de 1982. Después de registrar un incremento medio del 8,5% anual entre 1974 y 1982, en la fase de 1983-89 crecieron un 2,6% anual y en la de 1992-96 el aumento medio fue inferior al 2% anual. De esa manera, la tasa media de crecimiento del intervalo 1981-96 fue del 3,3% anual; pero si se exceptúan los dos primeros años del intervalo durante los catorce años restantes el incremento medio fue del 2,6%. En consecuencia, los costes laborales unitarios observaron un crecimiento bastante moderado a lo largo de esos años.

Sin embargo, según el criterio utilizado para calcular los costes laborales se establece una comparación entre dos variables de orden distinto, ya que el crecimiento de la compensación por hora a los empleados está calculado en dólares corrientes mientras que el incremento de la productividad lo está en dólares constantes (de 1992). Para obtener una comparación más adecuada de los costes relativos del factor trabajo en términos reales se debe convertir aquella magnitud corriente en otra constante, corrigiendo así el componente inflacionista a través del índice de precios al consumo. Con ello se estima la compensación real por hora.

Analizando la relación que existe entre la compensación real por hora trabajada y la productividad del trabajo se pone de manifiesto que los costes laborales unitarios (reales) fueron negativos durante el intervalo de 1981-96. De esa manera, aunque el crecimiento de la productividad fue reducido todavía lo fue más el aumento de la compensación real a los empleados (gráfico III).

En efecto, en cada una de las fases y en casi todos los años (excepto en 1982 y 1986-87), el aumento de la productividad fue superior al que registró la compensación real por hora, de manera que en el conjunto del intervalo aquella variable se incrementó en un 19% mientras que ésta lo hizo sólo en un 5%, lo que expresa que en ese tiempo las empresas lograron una ganancia

Gráfico III  
Costes laborales unitarios en el sector privado  
(Tasas anuales de variación)



de productividad de 14 puntos, que es el porcentaje en que se redujeron los costes laborales unitarios (reales) decrecieron en ese porcentaje, equivalente a casi un 1% anual.

Ésta es otra forma de captar el fenómeno examinado en el primer epígrafe del artículo cuando se analiza el comportamiento de los beneficios. En la medida en que el decremento del coeficiente capital-producto es mínimo, el modo de elevar la tasa de beneficios de las empresas consiste en una reducción de los salarios reales, operándose una redistribución regresiva de la renta.

### 3. CONCLUSIONES

Los beneficios empresariales presentan una trayectoria similar a la del producto interior bruto, aumentando durante las fases expansivas de la economía y reduciéndose en las fases recesivas. El destino de los beneficios empresariales se ha modificado notablemente durante el intervalo, reduciéndose las partes correspondientes a la fiscalidad y al ahorro neto de las empresas y elevándose la proporción de los beneficios destinada al reparto de dividendos. La distribución sectorial de los beneficios muestra un creciente predominio de la rama financiera y de otras ramas terciarias, disminuyendo la cuota obtenida por la industria manufacturera.

La tasa de beneficio también muestra una trayectoria similar a la del producto interior bruto, aunque sus fluctuaciones son más intensas. Desde el lado de la oferta, el lento crecimiento de la productividad del trabajo ha dado lugar a que el impacto del incremento de la cuota de los beneficios en el producto interior bruto sobre el crecimiento de la tasa de beneficio sea menor que en el periodo de expansión de los años sesenta. Es así que, para generar un mayor aumento de la tasa de beneficio, se requiere un aumento proporcionalmente mayor de la cuota de beneficios, acentuando el carácter regresivo de la distribución de la renta en detrimento de los salarios. Desde el lado de la demanda, el menor crecimiento de la tasa de beneficio se explica por la reducción del diferencial entre los aumentos de la tasa de acumulación y la tasa de inversión, lo que supone una disminución del impacto del incremento de la cuota de los beneficios sobre el crecimiento de la tasa de beneficio.

Las retribuciones globales percibidas por los asalariados han reducido la cuota de su participación en el producto interior bruto a pesar del notable incremento del nivel de empleo. Se ha roto así la tendencia configurada durante el periodo de expansión de posguerra, merced a la cual el fuerte crecimiento de la productividad del trabajo daba lugar a un aumento tanto de los beneficios como de los salarios, elevando éstos su cuota en la renta nacional. El menor crecimiento de las compensaciones a los empleados se ha producido en presencia de un notable crecimiento del empleo, dando lugar a que el aumento de la retribución por unidad de trabajo ha sido muy reducido. Considerando

exclusivamente los ingresos monetarios de los asalariados, la ganancia por hora trabajada ha experimentado un decrecimiento en términos absolutos a lo largo del intervalo.

Los factores que han determinado esa contracción de los salarios reales son de carácter institucional. De un lado, permanece desactivada la presión sindical ejercida por los asalariados y, de otro lado, el funcionamiento de los mercados laborales facilita la precarización de las condiciones de contratación por parte de las empresas, ampliando de manera considerable el tamaño de los segmentos laborales que perciben bajos salarios. En esa evolución no se aprecia ninguna influencia significativa del comportamiento del desempleo, pues mientras éste se reducía los salarios seguían manteniendo su tendencia descendente.

Tampoco parece apreciarse una relación directa entre los salarios y la productividad, pues mientras ésta crecía con lentitud los salarios reales descendían, dando lugar a que los costes laborales unitarios (reales) experimentasen una disminución a lo largo del intervalo. Ello indica que las ganancias de productividad han permitido el incremento de los beneficios, sin generar ninguna difusión hacia los salarios. Este hecho incide sobre la productividad en la medida en que afecta negativamente sobre la cualificación y el rendimiento del trabajo, a la vez que incentiva el desarrollo de actividades intensivas en trabajos de baja remuneración.

La caída del salario medio real se ha producido en un contexto de creciente disparidad salarial. Las ramas que presentan los salarios más bajos (servicios y comercio minorista) son las que ocupan a más de la mitad de los asalariados. La dispersión salarial se ha acentuado entre los distintos segmentos de empleo; se han elevado los salarios del segmento más alto y han descendido los restantes, siendo mayores las caídas relativas de los grupos salariales más bajos. Los salarios de las mujeres han mejorado en casi todos los segmentos, pero en todos ellos siguen siendo inferiores a los salarios masculinos. La ampliación del abanico salarial se corresponde con las tendencias fundamentales del empleo: fuerte incorporación laboral de las mujeres, mayor grado de terciarización, intensa precarización de amplios grupos laborales y mayor disparidad entre las distintas categorías profesionales.

El análisis presentado en este artículo arroja ciertos resultados concluyentes a la hora de establecer las principales tendencias registradas en la distribución de la renta y su relación con la dinámica de crecimiento de la economía. Sin embargo, existen temas importantes en los que debe profundizarse. Resulta necesario estudiar la distribución de los "intereses financieros netos", dada su elevada participación en la renta nacional. Se precisa un mayor conocimiento de los factores que determinan el reparto de los beneficios por parte de las empresas, así como la influencia que tiene el grado de concentración empresarial en la captación de los beneficios. La tasa de beneficio resulta un indicador adecuado de la dinámica general de la economía, pero se necesita conocer su desagregación por ramas para conocer el grado de dispersión que

presenta la tasa media. Igualmente, se necesitan estudios más elaborados para determinar con precisión las interrelaciones que existen entre las variables en las que se descompone la tasa de beneficio.

Aunque resulta evidente que el factor reivindicativo de los asalariados permanece desactivado y no ejerce ninguna influencia significativa en el reparto de la renta, se necesita un estudio detallado de las funciones que desarrollan los sindicatos, así como de las estrategias empresariales y de los componentes sociológicos de la población que favorecen esa situación. Parece claro que el debilitamiento salarial influye negativamente sobre el comportamiento de la productividad por los motivos señalados, pero se necesitan análisis más detallados sobre las relaciones que existen entre ambas variables.

#### BIBLIOGRAFÍA

- ADDA, J. (1995): "La courbe des rendements: un indicateur avancé de l'activité", *Alternatives Economiques*, diciembre, París.
- AGLIETTA, M. et al. (1990): *Globalisation financière: l'aventure obligée*, Economica, París.
- BOURGUINAT H. (1995): *La tyrannie des marchés. Essai sur l'économie virtuelle*, Economica, París.
- ALESINA, A. y CARLINER, G. (1991): *Politics and Economics in the Eighties*, University of Chicago Press, Chicago.
- ALKINSON, A. (1996): "La distribution des revenus en Europe et aux États-Unis", *Revue Française des Affaires Sociales*, enero-marzo, París.
- BAILY, M. y CHAKRABARTI (1988): *Innovation and Productivity Crisis*, The Brookings Institution, Washington.
- BLOCK, F. (1996): *The Vampire State and other Myths and Fallacies about the U.S. Economy*, New Press, Nueva York.
- BOULDING, K. (1993): *The Structure of a Modern Economy. The United States, 1929-89*, Macmillan, Londres.
- BRENNER, R. (1998): "The Economics of Global Turbulence", *New Left Review*, nº 229, mayo-junio.
- BUHELLE, R. y CHRISTIANSEN (1995): "Productivity, real wages and worker right: a cross national comparison", *Review of Labour Economics and Industrial Relations*, otoño.
- CAMPAGNA, A. (1994): *The Economy in the Reagan Years*, Greenwood Press, Westport.
- CORTES, O. et al. (1996): "Les coûts salariaux en France, en Allemagne et aux États-Unis", *La Lettre du CEPII*, nº 151, noviembre, París.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (varios años): *Economic Report of the President*, U.S. Government Printing Office, Washington.
- DEPARTMENT OF COMMERCE (varios años): *Statistical Abstract of the United States*, Berman Press, Maryland.
- DEPARTMENT OF COMMERCE (varios números): *Survey of Current Business*, Washington.
- DEPARTMENT OF LABOR (varios números): *Employment and Earnings*, Washington.
- DUMERIL, C. Y LÉVY, D. (1996): *La dynamique du capital. Un siècle d'économie américaine*, Presses Universitaires Françaises, París.

- DUTHIL, G. y MAROIS, W. (1997): *Politiques économiques*, Ellipses, París.
- FAYOLLE, J. y MATHIS, A. (1994): "Structure des taux d'intérêt et mouvements cycliques des économies américaine et française", *Revue de l'OFCE*, nº 49, abril, París.
- FELDSTEIN, M. (ed) (1994): *American Economic Policy in the 1980's*, The University of Chicago, Chicago.
- FREEMAN, R. et al. (1995): *Differences and Changes in Wage Structure*, University of Chicago, Chicago.
- GORDON, D. (1981): "Capital-labor conflict and the productivity slowdown", *American Economic Review*, vol. 84.
- GORDON, R. (1995): *Is There a Tradeoff Between Unemployment and Productivity Growth*, NBER, Working Paper, nº 5081.
- KALDOR, N. (1969): *Ensayos sobre estabilidad y desarrollo económico*, Tecnos, Madrid.
- KALDOR, N. (1973): *Ensayos sobre valor y distribución*, Tecnos, Madrid.
- KALECKI, M. (1977): *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México.
- KARTZ, A. y SHELBY, W. (1997): "Improved Estimates of Fixed Reproducible Wealth, 1929-95", *Survey of Current Business*, mayo.
- KATZ, L. y MURPHY, K. (1992): "Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 2, 4.
- KRISHNER, J. (1998): "Disinflation, structural change, and distribution", *The Review of Radical Political Economics*, vol. 30, 1, marzo.
- KRUGMAN, P. (1991): *La era de las expectativas limitadas*, Ariel, Barcelona.
- KRUGMAN, P. (1994): *Vendiendo prosperidad*, Ariel, Barcelona.
- KRUGMAN, P. y LAWRENCE, R. (1993): *Trade, Jobs and Wages*, NBER Working Paper, nº 4.478, septiembre.
- LAIBMAN, D. (1996): "Technical Change, Accumulation and the Rate of Profit Revisited", *Review of Radical Political Economics*, 28/2.
- NAVARRO, V. (1997): *Neoliberalismo y estado de bienestar*, Ariel, Barcelona.
- OCDE, (1997): *Economic Survey: États-Unis*, OCDE, París.
- PALAZUELOS, E. (1998): *La globalización financiera*, Síntesis, Madrid.
- PASINETTI, L. (1978): *Crecimiento económico y distribución de la renta*, Alianza, Madrid.
- PASINETTI, L. (1985): *Cambio estructural y crecimiento económico*, Pirámide, Madrid.
- ROBINSON, J. (1960): *La acumulación de capital*, Fondo de Cultura Económica, México.
- SHARMA, S. y HE, Y. (1997): "Quarterly Aggregate Capital Input and the Cost of Capital for the U.S. 1948-1993", *Journal of Economic and Social Measurement*, 23.
- SPARKS, Ch. y GREINER, M. (1997): "US and Foreign Productivity and Unit Labor Costs", *Monthly Labor Review*, febrero.
- THOMPSON, F. (1998): "The Composition of Capital and the Rate of Profit", *Review of Radical Political Economics*, marzo.