

FUNDACION BBV

PROTECCION SOCIAL Y COMPETITIVIDAD: EL CASO ESPAÑOL

José A. Herce*

Marzo, 1996

aplicarles en las limitaciones que
de investigación prestada
comentarios a versiones

el IVIE, FEDEA y la Fundación
este estudio ha sido posible gr
la Fundación BBV instrum

ECONOMIA PUBLICA

PROTECCION SOCIAL Y COMPETITIVIDAD: EL CASO ESPAÑOL

José A. Herce *

Marzo, 1996

* Deseo agradecer, sin implicarles en las limitaciones que subsistan, la excelente ayuda de investigación prestada por Juan José de Lucio y los comentarios a versiones previas de este trabajo realizados por Ginés de Rus y por los participantes en las presentaciones del mismo en

el IVIE, FEDEA y la Fundación BBV. La financiación de este estudio ha sido posible gracias a la contribución de la Fundación BBV instrumentada mediante un contrato celebrado entre esta institución y la Fundación de Estudios de Economía Aplicada.

Centro de Estudios de Economía sobre el Sector Público

Director: **D. José Manuel González-Páramo**, catedrático de Hacienda Pública y Sistema Fiscal de la Universidad Complutense de Madrid

José A. Herce es MA en Economía por la Universidad de Essex y Doctor en Economía por la Universidad Complutense de Madrid. En la actualidad es Director Ejecutivo de la Fundación de Estudios de Economía Aplicada y Profesor Titular de Economía en la Universidad Complutense de Madrid. También colabora como Profesor de Economía en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales de la Fundación Juan March y en el Colegio de México. Entre 1987 y 1991 perteneció al Cuerpo de Administradores de la Comisión de la Unión Europea, desempeñando sus tareas en la Dirección General de Empleo y en la *Cellule de Prospective* del Presidente Delors. Su trabajo reciente de investigación se ha dirigido hacia la evaluación de los efectos económicos de las ayudas estructurales comunitarias, la modelización macroeconómica de la economía española, la geografía económica y la reforma del sistema español de pensiones públicas. Ha realizado numerosas publicaciones y conferencias sobre las anteriores materias.

Los Centros Permanentes de Reflexión de la Fundación Banco Bilbao Vizcaya abordan, desde una perspectiva multidisciplinar, áreas específicas de actualidad. En cada una de estas áreas se incluyen proyectos de investigación propios, a partir de los cuales se desarrolla una actividad de encuentros periódicos, generalmente en la modalidad de seminarios y conferencias anuales.

Aspiran estos Centros a que la sociedad vea en ellos puntos de referencia de calidad, en los estudios y debates de los temas encuadrados dentro de cada área.

La Fundación Banco Bilbao Vizcaya pretende ofrecer, con el Centro de Estudios sobre Economía Pública, un punto de referencia en el estudio, la reflexión y el debate sobre la actividad del sector público español y las alternativas disponibles para mejorar el diseño de la política pública en sus aspectos fundamentales: fiscalidad, gasto y endeudamiento públicos, regulación económica, gestión pública y descentralización, etc.

RESUMEN

La investigación que se describe en estas páginas trata de establecer, en primer lugar, el papel teórico que los elementos de la protección social pueden jugar en el proceso global en el que se determina la competitividad para, posteriormente, explorar cuantitativamente las relaciones establecidas en el caso español. En las primeras secciones de esta exposición se presta especial atención al establecimiento de una definición de competitividad que permita la utilización de indicadores simples de competitividad, como lo es el tipo de cambio real cuando se trata de la competitividad de una economía en los mercados internacionales. A través del tipo de cambio real se aprecia la amplia gama de factores que intervienen en la competitividad simplemente con explicitar la formación de precios relativos y la intervención de aspectos tales como la calidad y su valoración por parte de los consumidores en los mercados internacionales. Por ello, cabe plantearse si verdaderamente existe una relación sustantiva entre protección social y competitividad.

La parte central de este trabajo se ha dedicado a la descripción y el análisis de la estructura de costes de la industria española entre 1986 (1980, en el análisis de regresión) y 1992, utilizando para ello datos de la Encuesta Industrial y del Índice de Precios Industriales, para quince divisiones de la CNAE, y a la investigación empírica de la relación entre costes laborales, costes salariales, precios industriales y cargas sociales de las empresas.

El tipo efectivo medio que, sobre los salarios brutos, representan las cargas sociales de las empresas, para el conjunto del período, es del 34% (el 25% si se calcula como porcentaje del coste laboral total). Este tipo efectivo varía poco en el tiempo, pero considerablemente para los diferentes sectores donde oscila entre el 41% (energía y agua) y el 31% (maquinaria y equipo). Del total de cargas sociales pagadas por las empresas, un 18% son no obligatorias, es decir, se trata de prestaciones sociales directas o contribuciones sociales pagadas al sector privado convenidas libremente entre las empresas y sus trabajadores. Las cargas sociales obligatorias, pagadas a la seguridad social, constituyen pues el 82% del total.

Del tamaño y variación de las cargas sociales de las empresas pueden pues derivarse una serie de efectos sobre la competitividad. Sucede que, por razones analíticas y económicas, los aumentos del tipo efectivo de cotización social que soporta la empresa, pueden ser trasladados hacia los trabajadores en forma de menores salarios brutos, menor empleo o ambos. En este caso, sus efectos sobre los costes laborales y los precios industriales serán reducidos, estarán limitados por el peso de las cargas sociales en los costes totales y hasta podrían ser favorables, posibilidad justificada teóricamente si el efecto de traslación hacia atrás fuese muy potente. Algunas son pues las razones para que, a pesar de las elevadas cargas sociales que soportan las empresas españolas, sus efectos negativos sobre algunos de los determinantes de la competitividad sean moderados. La razón fundamental estriba, como ya se ha dicho anteriormente, en que la negociación colectiva logrará que la mayor presión fiscal de tipo social que pueda soportar una empresa sea trasladada hacia atrás en forma de menores salarios brutos para los trabajadores. Los resultados presentados en este trabajo sugieren precisamente esto, es decir, la existencia de dicho fenómeno de traslación hacia atrás que inmuniza a los costes laborales y los precios de las empresas frente a los aumentos de sus cargas sociales.

SUMARIO

	Páginas
I. INTRODUCCION	7
II. ¿QUE ES LA COMPETITIVIDAD?	8
2.1. Empresas competitivas y economías competitivas	8
2.2. Precio y calidad: las raíces de la competitividad	9
III. LOS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD	11
3.1. La competitividad: un síndrome europeo	11
3.2. Precios relativos internacionales	11
IV. LOS EFECTOS DE LA PROTECCION SOCIAL SOBRE LA COMPETITIVIDAD	13
4.1. La industria española entre 1986-1992	14
4.2. Costes laborales, salarios y cargas sociales en la industria entre 1986 y 1992 .	14
4.3. Composición de las cargas sociales en la industria española en 1992	16
4.4. Costes laborales, cargas sociales y precios: elasticidades	17
4.5. Gastos sociales y competitividad de la economía	20
V. IMPLICACIONES PARA LA REFORMA DEL ESTADO DEL BIENESTAR	21
BIBLIOGRAFIA	23

PROTECCION SOCIAL Y COMPETITIVIDAD: EL CASO ESPAÑOL

I. INTRODUCCION

Muy a menudo se culpa a las elevadas cotizaciones sociales a cargo de la empresa de ser un serio obstáculo para la competitividad de la misma, especialmente en nuestro país, y nada se argumenta sobre el papel positivo que la protección social puede jugar en la productividad de los trabajadores, tal y como sugiere la experiencia de los países europeos más competitivos. En cualquier caso, la importancia que se otorga a la protección social y sus diferentes elementos en la determinación de la competitividad de las empresas y las economías contrasta con el hecho de que los determinantes de aquélla parecen ser muy numerosos y de escasa influencia por sí solos considerados, salvo variaciones dramáticas de los mismos como sucede a veces con los tipos de cambio nominales.

La investigación que se describe en estas páginas trata de establecer, en primer lugar, el

papel teórico que los elementos de la protección social pueden jugar en el proceso global en el que se determina la competitividad para, posteriormente, explorar cuantitativamente las relaciones establecidas en el caso español.

En las primeras secciones de esta exposición se presta especial atención al establecimiento de una definición de competitividad que permita la utilización de indicadores simples de competitividad, como lo es el tipo de cambio real cuando se trata de la competitividad de una economía en los mercados internacionales. A través del tipo de cambio real se aprecia la amplia gama de factores que intervienen en la competitividad simplemente con explicitar la formación de precios relativos y la intervención de aspectos tales como la calidad y su valoración por parte de los consumidores en los mercados internacionales. Por ello, cabe plantearse si verdaderamente existe una relación sustantiva entre protección social y competitividad.

II. ¿QUE ES LA COMPETITIVIDAD?

2.1. Empresas competitivas y economías competitivas

La competitividad consiste en la capacidad general de una empresa para ofrecer su producto en el mercado correspondiente bajo estándares de precio y calidad que los demandantes puedan identificar y comparar con los de otras empresas domésticas o extranjeras.

Precio y calidad son los atributos clave de un producto y determinan su éxito, y el de la empresa que lo produce, en el mercado. El balance entre empresas competitivas y no competitivas determina, a su vez, el nivel de vida de la población y, cuanto más abierta al resto del mundo la economía correspondiente, su sostenibilidad a medio y largo plazo.

En otras palabras, las empresas que son competitivas sostienen su actividad en el tiempo y, con ella, el empleo y los ingresos reales de sus trabajadores y accionistas. Lo mismo puede decirse de una economía en su conjunto cuando operan en ella un número suficientemente amplio de empresas competitivas.

La anterior definición evoca multitud de elementos que influyen en la competitividad de una empresa y de una economía. Además, el que una economía sea competitiva implica que lo sea un número suficientemente amplio de sus empresas. La competitividad de una economía se expresa en la dominancia de sus empresas en determinados sectores especialmente expuestos al comercio internacional.

En materia de competitividad todo confluye en el entorno en el que operan todas y cada una de las empresas que constituyen la economía y siendo este entorno una mezcla de factores comunes para todas y específicos de cada una de dichas empresas, cabe preguntarse dónde se sitúan las fronteras entre las cuales

se encuentran las empresas competitivas o la competitividad de una economía.

El cuadro 2.1 sistematiza algunas prescripciones elementales que se desprenden de la consideración de factores comunes y específicos, de distinto signo, que afectan al entorno de las empresas.

Como puede apreciarse, la cuestión del número crítico de empresas competitivas aparece asociada a la presencia de factores específicos favorables y consiste en la existencia de un número de ellas tal que el comportamiento de las empresas no competitivas no llegue a perjudicar la operación de las anteriores en los mercados respectivos.

Hay varias maneras en las que las empresas no competitivas pueden perjudicar a la eficiencia de las que reúnen condiciones para serlo. Una de las más obvias, ilustrada en Herce y Sosvilla (1994), se da cuando los salarios y precios que se forman en sectores protegidos de la economía forman una espiral más intensa que la que se forma en los sectores expuestos. Las repercusiones sobre el índice general de precios se trasladan a todos los sectores de la economía a través de la negociación colectiva y las empresas de los sectores expuestos pierden competitividad. La competitividad se mide mediante el tipo de cambio real. Las consecuencias de ello son un menor aprovechamiento de los efectos de los shocks favorables que pueda registrar la economía y/o un deterioro de la posición de los sectores abiertos al comercio internacional.

A la luz de la anterior reflexión, cabe interpretar la frase tantas veces mencionada de «un número suficientemente amplio de empresas competitivas» como aquel que hace que las empresas que lo forman logren trasladar la disciplina exterior a la que están sometidas al resto de la economía. Se apreciará, así, que la existencia de empresas competitivas no garan-

tiza la competitividad de la economía. Es, sin duda, una condición necesaria; pero no es suficiente ya que las interacciones entre las empresas pueden provocar un resultado global de baja competitividad.

2.2. Precio y calidad: las raíces de la competitividad

En la definición de la sección anterior se mencionaba un binomio de elementos a partir de los cuales quedaba establecida la competitividad de una empresa oferente de un producto cualquiera: precio y calidad. Los dos últimos elementos se diferencian claramente del precio aunque los costes para la empresa de asociarlos al producto formen, sin embargo, parte de aquél. En general, podrán tratarse numerosas dimensiones cualitativas (j) de un producto i cualquiera (c_i^j) suponiendo que el consumidor las valora unitariamente con un valor determinado (v_j) formando a través de su precio (p_i) un coste generalizado (cg_i); es decir:

$$cg_i = p_i - \sum_j v_j c_i^j \quad (1)$$

Según la expresión (1), el consumidor, en realidad, sufre un coste que consiste en el precio que paga por el bien o servicio que adquiere minorado en el valor que atribuye a cada una de las características del mismo. Alguna de estas características puede ser negativa para el consumidor; por ejemplo, el tiempo que se destina a un viaje en ferrocarril en cuyo caso se recupera en (1) la expresión de un coste generalizado, superior a la tarifa o precio estricto del servicio, propio de la economía de los transportes (ver Alvarez y Herce, 1992).

Para simplificar el tratamiento gráfico que sigue, puede considerarse que existe una única característica del bien que llamaremos «cali-

dad», c , cuyo valor unitario es v . La expresión (1) anterior se convierte en:

$$cg_i = p_i - v_i c_i \quad (2)$$

La expresión (2) presenta los problemas inherentes a la medición de la calidad de un bien y del valor que le otorgan los consumidores y también se resiente la interpretación estricta del coste generalizado aunque tiene la ventaja de permitir el tratamiento de aspectos muy importantes para la competitividad como son la calidad de los productos y el valor que a ella atribuyen los consumidores. Ambos elementos pueden llegar a compensar ampliamente al precio de un producto y determinar la elección de los consumidores.

En efecto, supóngase que un consumidor ha de elegir entre dos bienes similares de precio y calidad diferentes y dados. Su elección estará gobernada por el valor que atribuye a la calidad en función del cual elegirá el bien que presente menor coste generalizado. Dicha elección se muestra en el gráfico 2.1 en el que se representa (2) en el plano precio-calidad para un valor de la calidad v_0 para el cual el consumidor es indiferente entre dos bienes similares, a y b , con precios y calidades dadas.

Nótese que la expresión (2) se ha modificado para su representación en el plano precio-calidad. La ordenada en el origen sería el coste generalizado para el consumidor de adquirir, por ejemplo, el bien a al precio p_a cuya calidad es c_a cuando el consumidor valora la calidad con v_0 . Si el valor que el consumidor atribuye a la calidad aumenta, hasta v_1 , el consumidor optará por el bien b cuyo coste generalizado es ahora menor que el del bien a .

El ejemplo anterior muestra claramente cómo la competitividad de un bien o un servicio puede verse afectada por otros elementos además del precio; en particular, la calidad del

mismo y el valor que los consumidores le atribuyen. La sintonía de las empresas con la evolución de los consumidores en estas materias es muy importante para su presencia en los mercados. Así se dirime también la competi-

tividad de una economía aunque, en general, el análisis macroeconómico de la competitividad no considera estos aspectos si bien la Teoría de la Organización Industrial lo hace, a su manera, al tratar del comercio intraindustrial.

III. LOS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD

3.1. La competitividad: un síndrome europeo

Varios informes recientes analizan el problema de la competitividad en la dimensión europea. Tanto el *Libro Blanco* de la Comisión de la U.E. (1993) como el documento *Making Europe more competitive* de la UNICE (1994) despliegan un amplio catálogo de causas y soluciones verosímiles del problema de la competitividad europeo frente a los grandes competidores comerciales, en particular los Estados Unidos y Japón. Ambos vienen a confirmar la gran variedad de factores que determinan la competitividad y la desfavorable posición comunitaria en buena parte de ellos y a la vista de los diagnósticos emitidos y de las curas propuestas, en buena medida coincidentes, no puede decirse que el sistema de protección social comunitario emerja de dichos análisis como el factor singular en mayor medida responsable de la baja competitividad europea.

Es cierto que la predominante presencia del sector público en los países miembros de la U.E. contribuye, especialmente en la opinión de UNICE, a lastrar los procesos en los que se genera la productividad, la flexibilidad laboral y la competencia local, pero esta presencia se debe tanto a intervenciones redistributivas, al estilo de los programas de protección social, que se reflejan simultáneamente en la elevada presión fiscal y en el sostenimiento de las rentas y el gasto de millones de hogares, como a intervenciones asignativas que pueden dificultar la operación de la competencia entre las propias empresas comunitarias, sin olvidar las intervenciones de regulación macroeconómica tan accidentadas en el seno de la U.E. por sus peculiares circunstancias durante la transición a la Unión Económica y Monetaria.

Buen número de males pueden derivarse de la abrumadora presencia relativa del sector público en los países europeos, especialmente en relación a la intervención estatal en los procesos asignativos y a la inestabilidad macroeconómica ya que los costes asociados carecen de contrapartidas tan nítidas como las que se dan en el caso de la protección social. En definitiva, estos y muchos otros desequilibrios o carencias redundan en la carestía y falta de calidad relativas de los productos comunitarios. En particular, las regulaciones proteccionistas sofocan la competencia entre las empresas desde su raíz local y la inestabilidad macroeconómica acorta los horizontes convencionales y estratégicos de aquéllas con consecuencias indeseables para la innovación tecnológica y el desarrollo de mercados. Las actividades redistributivas del sector público, por fin, son determinantes poderosos de los incentivos de la población europea, sobre todo de los trabajadores, y de sus actitudes pro o anti-competitivas. Todo ello tiene su reflejo en los precios y características finales de los bienes y servicios que producimos.

3.2. Precios relativos internacionales

Desde la perspectiva de un mercado exterior, se acostumbra a medir la competitividad de una economía mediante el tipo de cambio efectivo real según la expresión:

$$R = e \frac{p^*}{p} \quad (3)$$

en la que e es el tipo de cambio nominal (unidades de moneda doméstica por unidad de moneda extranjera efectiva), p^* es el índice de precios en el resto del mundo y p es el índice de precios domésticos.

Manteniendo el tratamiento en términos simplificados, puede extenderse la definición de la medida de la competitividad consideran-

do que los precios se forman, en cada país aplicando un margen z a los costes unitarios de producción. Suponiendo que éstos son solamente laborales, se obtiene:

$$R = e \frac{(1+z^*) w^*/a^*}{(1+z) w/a} \quad (4)$$

en la que w es el coste laboral por trabajador, a es la productividad del trabajo y «*» denota al resto del mundo. De haberse considerado otros costes además de los laborales, las medidas de costes por unidad de factor de producción y de productividad variarían correspondientemente.

Las expresiones (3) y (4) muestran la amplia gama de factores que desembocan en la com-

petitividad, medida por R . Adicionalmente, la discusión de la sección 2.2 lleva a la consideración de la calidad y el valor que le atribuyen los consumidores, pudiéndose definir una medida ampliada de la competitividad, basada en la expresión (5) como:

$$R_c = e \frac{[(1+z^*) w^*/a^*] - v^i c^*}{[(1+z) w/a] - v^i c} \quad (5)$$

Nótese que, en este caso, la valoración de la calidad de los productos, domésticos o exteriores, corresponderá al consumidor situado en el mercado donde aquéllos concurren de manera que la participación en mercados exigentes hace que los bienes dotados de calidad elevada disfruten de mayor competitividad.

IV. LOS EFECTOS DE LA PROTECCIÓN SOCIAL SOBRE LA COMPETITIVIDAD

El análisis de la competitividad realizado anteriormente sugiere un papel relativamente secundario para aquellos elementos relacionados con la protección social; al igual que para cada uno de los elementos que forman la expresión (5), aisladamente considerados, dada la abundancia de los mismos. Sin embargo, muy a menudo se culpa a las elevadas cotizaciones sociales a cargo de la empresa de ser un serio obstáculo para la competitividad de la misma, especialmente en nuestro país (ver Izquierdo y Cuevas, 1994). ¿Es este argumento coherente con la teoría anteriormente esbozada y con la evidencia disponible?

En primer lugar, las cotizaciones sociales forman parte de los costes laborales de las empresas y por esa vía sus aumentos pueden trasladarse a los precios o a los márgenes deteriorando la posición competitiva de la empresa que los sufre, sus beneficios o ambos; también pueden trasladarse a los salarios de negociación, conteniéndolos. Por otra parte, la protección social dota al trabajador y al proceso productivo de una calidad que puede redundar en la productividad, reforzándola, o en menores demandas salariales.

En mercados nacionales, no existe el tipo de cambio ya que la moneda es única y, por otra parte, las regulaciones sociales afectan por igual, en principio, a todas las empresas. Las diferencias pueden deberse a la intensidad con la que se utiliza el factor trabajo, más o menos dictadas por la tecnología, al tratamiento diferenciado del mismo por su pertenencia a un régimen especial de protección social o al poder negociador de los trabajadores, dentro de los diferentes sectores, capaces de evi-

tar más o menos el traslado de las cotizaciones a los salarios negociados.

En mercados exteriores, el tamaño y los canales por los que las cotizaciones sociales se manifiestan en el coste laboral serán específicos de cada país; así como los efectos que la calidad de la protección social pueda tener sobre la productividad. En otras palabras, el coste laboral unitario [w/a en la expresión (5)] recogerá tanto los efectos de las cotizaciones a cargo de las empresas como la influencia del nivel de protección del que disfrutaban sus trabajadores. Aquellos países, pues, con el menor efecto neto, serán más competitivos. De todas las maneras, los diferentes países modifican lenta y moderadamente sus tipos de cotización social. Frente a esto considérense los efectos de las rápidas fluctuaciones del tipo de cambio o la tendencia de la innovación de procesos y productos que altera permanentemente la calidad de los bienes que se comercian; las primeras, por cierto, no son ajenas, a largo plazo, al cambio relativo de los costes laborales, tendiendo a compensarlo.

En esta sección, se inicia la exploración de la relación empírica entre protección social y competitividad basada fundamentalmente en la explotación de un conjunto de datos de la Encuesta Industrial suministrados por el Instituto Nacional de Estadística. Tales datos se refieren a los 18 grupos de actividad de la EI (ver cuadro 4.1) con divisiones por 5 tamaños de establecimientos (ver cuadro 4.2) para los años 1980-1992 y 11 variables. Las variables son: número de establecimientos, empleo, horas trabajadas, costes de personal, sueldos y salarios brutos, producción bruta, valor añadido bruto, consumo intermedio, variación de existencias y formación bruta de capital. También se utilizan los índices de precios industriales para 15 grupos de actividad con objeto de presentar las variables nominales en pesetas de 1990.

4.1. La industria española entre 1986-1992

En el período que transcurre desde la recuperación de mediados de los ochenta hasta el inicio de la última recesión, 1986 a 1992 (ver cuadro 4.1), la industria española mantuvo su empleo en algo más de dos millones de personas en contraste con la acusada destrucción de empleo industrial de la década inmediatamente anterior. En los años finales del ciclo expansivo (1990), el empleo industrial incluso aumentó en varias docenas de miles de personas sobre todo en los sectores en los que mayor empleo industrial se concentra excepto en el textil. Al mismo tiempo, el número de trabajadores por establecimiento mantuvo una ligera tendencia ascendente de forma que se frenó el cierre de establecimientos masivo de los años anteriores. A pesar de tratarse de un período fundamental y fuertemente expansivo, la productividad media del trabajo creció a una tasa anual media del 4,8% para el conjunto de la industria habiéndose dado crecimiento de este indicador en todos los sectores.

Por tamaño de las empresas (ver cuadro 4.2), los establecimientos de menos de 49 trabajadores fueron los que más empleo crearon compensando ampliamente la destrucción del mismo operada en los establecimientos de más de 500 trabajadores, continuada a lo largo de la recuperación. El número de trabajadores por establecimiento aumentó tan sólo de forma apreciable en aquellos con menos de 20 trabajadores manteniéndose virtualmente inalterado en las restantes categorías excepto en los establecimientos de más de 500 trabajadores, en los que este indicador disminuyó a tenor de la destrucción de empleo en dicha categoría. Los avances de productividad fueron por lo tanto muy intensos en los grandes establecimientos aunque no dejaron de darse en todos los demás. Este indicador creció a una tasa anual acumulativa del 6,4% en los estable-

cimientos de más de 500 trabajadores y del 6,0% en los de menos de 20 trabajadores entre 1986 y 1992.

Los detalles por sectores y tamaño de empresas (establecimientos), para 1992, se muestran en el cuadro 4.3. Puede apreciarse, entre otros aspectos, el predominio de la alimentación, las manufacturas metálicas y la madera entre los establecimientos de menos de 20 trabajadores, alimentos y textil entre los de 100 y 499 trabajadores y material de transporte entre los de más de 500 trabajadores. En 1992, estos sectores-tamaños empleaban al 27% del empleo industrial de nuestro país.

4.2. Costes laborales, salarios y cargas sociales en la industria entre 1986 y 1992

Junto a los rasgos anteriormente mencionados, ¿cómo se sintetizan las características relativas a los elementos de interés de este estudio? Es decir, ¿cómo se presentan y evolucionan en el período 1986-1992 los costes unitarios y las cargas sociales de las empresas industriales?

Se adoptan los siguientes indicadores:

- CLE: Coste laboral por empleado (deflactado por el IPI-90 del sector).
- CSE: Coste salarial por empleado (deflactado por el IPI-90 del sector).
- CSP: Cargas sociales de la empresa por empleado expresadas como diferencia entre CLE y CSE.
- CLU: Costes laborales unitarios, es decir, el cociente entre los costes de personal nominales y el VAB deflactado por el IPI-90 del sector.

CSU: Costes salariales unitarios, es decir, el cociente entre los sueldos y salarios brutos nominales y el VAB deflactado por el IPI-90 del sector.

CSPU: Cargas sociales patronales unitarias expresadas como diferencia entre CLU y CSU.

CSP constituye la cotización social efectiva a cargo de la empresa. El tipo efectivo correspondiente difiere de los tipos legales de cotización patronal a la seguridad social en que no considera los topes salariales establecidos e incluye las cotizaciones ficticias y otras cargas sociales a cargo de la empresa. Sin profundizar en los detalles relativos a ambos elementos, puede afirmarse que la evolución de los tipos efectivos así calculados y la de los tipos legales de la seguridad social estarán estrechamente relacionadas dada la escasa entidad relativa de los restantes cargas sociales de la empresa (ver sección 4.3).

CLU y CSU se expresan en tanto por ciento y representan, respectivamente, el coste laboral o salarial (la diferencia son las cargas sociales a cargo de la empresa) en pesetas de cada año de cada unidad de VAB en volumen (100 pesetas de VAB a precios sectoriales de 1990).

Los costes laborales unitarios determinan en buena medida la competitividad de las empresas, tal como se argumentaba en el epígrafe 3.2, siendo las cargas sociales un componente nada despreciable de los mismos por lo que se verá a continuación para las empresas industriales españolas. La variación de estas últimas, no obstante, puede verse compensada o reforzada por la de los costes unitarios estrictamente salariales a través de la negociación colectiva o la productividad, lo cual no permite una identificación inmediata entre cotizaciones sociales y costes laborales unitarios.

El coste laboral del conjunto de la industria española, en 1986, representaba el 52,8% del Valor Añadido Bruto, alcanzando el 55,8% en 1992 (ver cuadro 4.4). El coste salarial pasó, en el período, del 74,4% del coste laboral al 75,9%. La diferencia entre el coste laboral y el coste salarial son las cargas sociales de la empresa, de manera que, entre 1986 y 1992, éstas disminuyeron, en porcentaje del coste laboral, 1,5 puntos, pasando del 25,6% en 1986 al 24,1 en 1992. Los detalles por sectores y tamaños de empresas pueden apreciarse en los cuadros 4.4 y 4.5.

El tipo efectivo de las cargas sociales de las empresas sobre los sueldos y salarios brutos se ha calculado para los diferentes sectores y tamaños de empresas y se ofrece en los cuadros 4.6 y 4.7. Puede apreciarse su elevado nivel, el 31,7% en 1992, y su descenso tendencial, entre 1986 y 1992, en 2,6 puntos porcentuales. La variabilidad del tipo efectivo por sectores es muy acusada, oscilando, para 1992, entre el 28,9% en el sector del papel y artes gráficas y el 40,9% en el sector de minerales metálicos. La media de la industria era, en ese mismo año, del 31,7%. Por tamaño de las empresas, la variabilidad es considerablemente menor aumentando, con aquél. En los establecimientos de más de 500 trabajadores, el tipo efectivo era del 34,4% mientras que oscilaba alrededor del 30,5% para el resto.

Respecto a los tipos anteriormente descritos, se imponen varias matizaciones. En primer lugar, si se calcularan los tipos efectivos tomando como base los costes laborales, en vez de los costes salariales, las magnitudes correspondientes a la base de costes salariales (CSP) resultarían corregidas a la baja en un factor igual a $1/(1+(CSP/100))$. Así, el tipo efectivo para la industria en 1992 pasaría a ser el 24,1 manteniéndose el patrón de variabilidad sectorial y por tamaño de las empresas anteriormente aludido. De esta forma puede interpretarse el tipo efectivo como la parte de los

costes laborales absorbida por las cargas sociales. Al calcular el tipo efectivo en base a los costes salariales, se sigue la práctica del sistema de la seguridad social española por el que los tipos legales de cotización se giran sobre bases de cotización cercanas, por lo general, a los sueldos o salarios brutos percibidos por los trabajadores y, así, tipos efectivos y legales resultan más fácilmente comparables. Tampoco ha de despreciarse el argumento de que la forma de calcular las cotizaciones a la seguridad social tiene una incidencia sobre la negociación colectiva, que se explicará en la sección 4.4 más adelante, que justifica una forma de cálculo como la recién mencionada.

En 1986, el coste laboral (nominal) unitario de obtener un volumen de VAB equivalente a 100 pts de 1990 era de 46,8 pts, para el conjunto de la industria, mientras que el coste salarial correspondiente era de 34,8 pts, siendo la diferencia, 12,0 pts, las cargas sociales unitarias de la empresa representativa. En 1992, las cifras correspondientes fueron de 57,4 pts para el coste laboral unitario, 43,6 pts para el coste salarial unitario y 13,8 pts para las cargas sociales de la empresa (ver cuadros 4.8 y 4.9, también para los detalles sectoriales y por tamaño de las empresas). La evolución nominal de ambos costes unitarios fue más acusada que la de las cargas sociales; de hecho, como se mencionó anteriormente, éstas representan un porcentaje decreciente, en el período 1986-1992, de los costes salariales de las empresas. Tal descenso de los tipos efectivos de cotización a cargo de la empresa puede implicar ajustes a la baja en los tipos legales o en las prestaciones directas de las empresas o un deslizamiento de la masa salarial hacia un mayor componente por encima de los topes de cotización. En todo caso supone una contención de la presión por cargas sociales de las empresas.

Año a año, la evolución de los costes unitarios, si bien es sostenida para el conjunto de

la industria y similar para los diferentes tamaños de establecimiento (ver cuadro 4.9), presenta diferencias más acusadas entre los diferentes sectores. Así, en el cuadro 4.8, se aprecia el fuerte crecimiento en el período de los costes unitarios en los sectores de la energía, los bienes de equipo, el caucho y el papel y la estabilidad o leve descenso en los sectores de minerales no metálicos, material de transporte y otras industrias manufactureras. La oscilación interanual es, sin embargo, apreciable.

Los tipos efectivos de cotización descienden sostenidamente en el período en todos los sectores y para todos los tamaños de los establecimientos, lo cual, unido a lo anteriormente comentado, sugiere que la oscilación de los costes laborales unitarios se debe fundamentalmente a la de los costes salariales unitarios mientras que esta última se traslada tan sólo en parte a la oscilación de las cotizaciones sociales de las empresas. En efecto, para el conjunto de la industria, los costes salariales unitarios aumentaron un 25,3% entre 1986 y 1992 mientras que las cotizaciones sociales unitarias lo hicieron un 15,0%, de lo que resultó un aumento de los costes laborales unitarios del 22,6%.

4.3. Composición de las cargas sociales de la industria española en 1992

Los datos de la Encuesta Industrial, analizados hasta ahora, no permiten el análisis detallado de las cargas sociales de las empresas y por ello, en esta sección, se analizarán someramente los resultados de la reciente «Encuesta de Costes Laborales» para 1992 publicada por el INE. Dicha encuesta presenta coherencia global con los datos de la Encuesta Industrial pero se refiere al conjunto de las actividades económicas, excepto agricultura, y desglosa los costes laborales de las empresas en veintinueve componentes de coste a las que

añade tres componentes de subvenciones a las empresas. De los componentes de coste, veintuno corresponden a cargas sociales de todo tipo agrupados en ocho epígrafes. Los restantes ocho componentes integran los sueldos y salarios brutos. La encuesta ofrece el desglose mencionado por agrupaciones de la CNAE, tamaños de las unidades productivas y Comunidades autónomas, lo que la caracteriza como una base de datos de gran interés a medida que se aplique en años sucesivos. Existe una ECL para 1988, primer año en que se realizó, aunque no es estrictamente comparable con la de 1992.

El cuadro 4.10 presenta el desglose de los costes laborales para 1992 y las ocho divisiones de la CNAE agrupadas en las ramas de Industria, Construcción y Servicios. Los datos están en miles de pesetas corrientes por trabajador y en porcentaje del coste laboral bruto por trabajador. El coste laboral por trabajador osciló entre los casi 2,5 millones de pesetas para los trabajadores del sector Comercio, hostelería y reparaciones y los 5 millones para los del sector Energía y agua, siendo el del conjunto de las actividades de casi 3,2 millones de pesetas. Los sueldos y salarios brutos, sin embargo, mostraron una menor dispersión oscilando entre 1,9 y 3,6 millones por trabajador en los mismos sectores. El coste salarial por trabajador para el conjunto de las actividades se situó en 2,3 millones de pesetas, un 74,2% del coste laboral bruto por trabajador. El sueldo base representó un 56,2% del coste salarial, lo que indica la magnitud apreciable de los restantes conceptos salariales, fundamentalmente los complementos salariales y los pagos de carácter extraordinario. Los pagos por horas extraordinarias son insignificantes.

Las cargas sociales de la empresa por trabajador fueron de 813,1 miles de pesetas, lo que representa un 25,8% del coste laboral bruto. Las oscilaciones de este indicador por divisiones de la CNAE son reducidas. De todas

las cargas sociales, las cotizaciones obligatorias a la seguridad social suponen ochenta y dos pesetas de cada cien, siendo el resto bien prestaciones sociales directas a cargo de la empresa (5,2 pesetas de cada cien), bien aportaciones a planes de pensiones internos o externos (4,1 pesetas de cada cien), indemnizaciones por despido (6,1 pesetas por cada cien) u otras. Las subvenciones a las empresas, en 1992, aliviaron modestamente el coste laboral por empleado en 21 mil pesetas, un mero 0,7% de éste.

Las diferencias sectoriales de las partidas anteriormente consideradas, incluidas en las cargas sociales de las empresas, no son especialmente destacables, como puede apreciarse en el cuadro 4.10, salvo en el caso de las actividades mineras asociadas a los sectores de la energía y extractivas donde las cargas sociales totales son más importantes. Las prestaciones sociales directas y las aportaciones a planes de jubilación son especialmente relevantes en los sectores de Energía y agua, Transporte y comunicaciones e Instituciones financieras y seguros.

4.4. Costes laborales, cargas sociales y precios: elasticidades

Una serie de estudios recientes (ver cuadro 4.12) han establecido una cierta evidencia que sugiere que la formación de precios y salarios en la economía española está caracterizada por fenómenos de traslación de cotizaciones sociales tanto hacia salarios negociados (traslación hacia atrás) como hacia precios (traslación hacia adelante). La intensidad con la que se dan estos fenómenos determina los efectos de la financiación de la protección social sobre la competitividad en costes y en precios de las empresas, como se indicaba en la sección 3.2. Con objeto de establecer una primera conclusión sobre la naturaleza de las relaciones re-

ción aludidas, considérese el siguiente sistema de ecuaciones:

$$CL = SYS (s) (1 + s); \text{ con } s = \frac{CSE}{SYS} \quad (6)$$

$$PI = (1 + z) \frac{CL}{PROD}; \text{ con } PROD = \frac{VAB}{EMP} \quad (7)$$

La primera expresión es la descomposición del coste laboral (CL) en sueldos y salarios brutos (SYS) y cargas sociales (CSE con tipo efectivo s). Adicionalmente se hace depender a los primeros de los segundos suponiendo que la negociación colectiva, que determina SYS , los repercute en la medida en que los empresarios (sindicatos) sean capaces de trasladar un aumento (disminución) de las cargas sociales en forma de menores (mayores) salarios brutos, lo que se conoce como traslación hacia atrás. Por ello se supone que el signo de $\partial SYS/\partial s$ es negativo. La segunda ecuación es una ecuación de mark-up que establece que los precios industriales (PI) se forman añadiendo un margen z a los costes laborales unitarios obtenidos mediante el cociente entre el coste laboral, CL , y la productividad del trabajo, $PROD$, obtenida por cociente entre el VAB a precios sectoriales constantes y el empleo (EMP). Las expresiones (6) y (7) permiten obtener las elasticidades (de equilibrio parcial) del coste laboral y de los precios industriales, respecto a las cargas sociales de las empresas, ϵ_{CL} y ϵ_{PI} respectivamente, como:

$$\epsilon_{CL} = \epsilon_{SYS} + \frac{s}{1 + s} \quad (8)$$

$$\epsilon_{PI} = \epsilon_{CL} \quad (9)$$

Ambas elasticidades, en el marco de equilibrio parcial adoptado, coinciden y dependen a su vez, inversamente, de la elasticidad de los salarios respecto a las cargas sociales, ϵ_{SYS} . Esta será negativa si existe traslación hacia atrás de las cargas sociales patronales, o, en términos

de la negociación salarial, una sustitución de salario por prestaciones sociales, directas o diferidas. En este caso, cuanto mayor sea ϵ_{SYS} en valor absoluto, menores serán las elasticidades del coste laboral y del precio, es decir, la traslación hacia adelante de las cargas sociales de las empresas. Adviértase, no obstante, que si $|\epsilon_{SYS}| > s/(1 + s)$, entonces la caída de los salarios tras un aumento de s provocaría una disminución de los precios industriales.

Tal como se refleja en la expresión (8), el efecto de la financiación de la protección social sobre costes y precios será máximo cuando $\epsilon_{SYS} = 0$. Aun así, quedaría limitado por el tamaño de $s/(1 + s)$, siempre inferior al tipo efectivo de cotización social a cargo de la empresa.

El grado de disciplina competitiva, exterior e interior, al que se enfrentan las diferentes empresas afecta a los procesos de traslación de las cargas sociales anteriormente descritos. En particular, cabría esperar que, cuanto más competitivo fuera el entorno, mayor fuera la intensidad de la traslación hacia atrás y menor la de la traslación hacia adelante aunque la primera podría verse contrarrestada por la influencia sindical. En estas condiciones los trabajadores, las empresas o ambos, verían reducidos relativamente sus salarios o sus beneficios cuando las cargas sociales aumentaran. Así, los efectos de la financiación de la protección social sobre la competitividad de las empresas se ven disminuidos por un mayor grado de competencia. Ello se logra, no obstante, a costa de otros efectos no deseables, emergiendo como potencialmente serio el riesgo de quiebra de las empresas que operan en entornos competitivos.

Lo que queda de esta sección se dedica al análisis de las relaciones empíricas entre costes laborales, cargas sociales y precios en la industria española entre 1980 y 1992 utilizando datos de la Encuesta Industrial del INE para quin-

ce divisiones de la CNAE para las que también se dispone de Índices de Precios Industriales. Las variables disponibles para el análisis son: número de establecimientos (*EST*), empleo (*EMP*), *VAB*, costes laborales (*CL*), sueldos y salarios (*SYS*) y cargas sociales de la empresa (*CSE* o su tipo efectivo *s*), además de los ya mencionados índices de precios industriales (*PI*). El análisis se basa en la estimación de ecuaciones de coste laboral y de precios sectoriales por MCO a los datos sin transformar, a los datos transformados mediante la corrección por sus medias del período intragrupo, es decir, un modelo de efectos fijos sectoriales, y a un modelo de efectos aleatorios.

Las ecuaciones estimadas son las siguientes:

$$\log CL_{it} + a_0 + a_1 \log IPC_t + a_2 s + a_3 \log PROD_{it} + a_4 \log EMP_{it} + a_5 COMP_{it} \quad (10)$$

con $a_1 > 0$; $a_2 = ?$; $a_3 > 0$; $a_4 > 0$ $a_5 < 0$

$$\log SYS_{it} + b_0 + b_1 \log IPC_t + b_2 s + b_3 \log PROD_{it} + b_4 \log EMP_{it} + b_5 COMP_{it} \quad (11)$$

con $b_1 > 0$; $b_2 < 0$; $b_3 > 0$; $b_4 > 0$ $b_5 < 0$

$$\log PI_{it} = c_0 + c_1 \log \frac{CL_{it}}{PROD_{it}} + c_2 COMP_{it} \quad (12)$$

con $c_1 > 0$; $c_2 < 0$

La expresión (11) es una ecuación de costes salariales que refleja la negociación colectiva en la que los salarios se forman teniendo en cuenta los precios de consumo (*IPC*), las cargas sociales de las empresas (su tipo efectivo, *s*), la productividad (*PROD*) y el empleo sectorial (*EMP*). También se incluye una variable que trata de captar el grado de competencia imperante el sector (*COMP*) definida como la inversa del *VAB* sectorial por establecimiento. El coeficiente b_2 mide la traslación hacia atrás de las cargas sociales y se postula negativo. La ecuación (10), es una ecuación de costes la-

borales en cuya determinación intervienen los mismos elementos que en la de costes salariales. Ahora, sin embargo, el signo de a_2 puede ser positivo o negativo, tal como se deduce de la expresión (8). La expresión (12) es una simple ecuación de mark-up que establece que los precios se forman añadiendo un margen sobre el coste laboral unitario.

Los resultados de la estimación de las expresiones (10) a (12) se presentan en el cuadro 4.11 y su comparación con otros estudios previos se realiza en el cuadro 4.12. Todo ello se comenta a continuación.

Las ecuaciones han sido estimadas separadamente por MCO, Modelo de efectos fijos y Modelo de efectos aleatorios. En base a los resultados de las mismas, se ha verificado el cumplimiento o no de dos hipótesis: $H1_0$ la igualdad de los efectos fijos y $H2_0$ la independencia de éstos respecto de los regresores (o, equivalentemente, la igualdad de los estimadores de los modelos de efectos fijos y aleatorios). Ambas hipótesis resultan rechazadas por, respectivamente, los test F y de Hausman (cuyos valores se ofrecen en el cuadro 4.11) para las ecuaciones de costes salariales y precios; pero la segunda hipótesis resulta aceptada para la ecuación de costes laborales en la que el coeficiente de *Log PROD* se ha restringido a la unidad, es decir, una ecuación de costes laborales unitarios.

De lo anterior se deduce que el modelo indicado es el de efectos aleatorios para la ecuación de coste laboral unitario y el modelo de efectos fijos para las otras dos ecuaciones ya que el rechazo de $H1_0$ implica la superioridad del modelo de efectos fijos respecto a la especificación por MCO mientras que la aceptación (el rechazo) de $H2_0$ implica la superioridad del modelo de efectos aleatorios (fijos) frente al de efectos fijos (aleatorios). El índice de competitividad sólo se incluye en la ecuación de precios ya que en las restantes no presentaba el signo adecuado.

Todos los parámetros estimados presentan los signos y tamaños esperados y son significativos al máximo nivel, excepto el de la elasticidad del coste laboral unitario respecto al tipo efectivo de cotización social total (s). El análisis de los coeficientes relevantes de las especificaciones preferidas (columnas de la derecha del cuadro 4.11) sugiere que las cargas sociales de las empresas son intensamente repercutidas en los salarios negociados, con una elasticidad de $-0,55$ ($=-0,16 \times 34$, en donde 34% es el tipo efectivo medio de cotización social del panel de datos utilizado), lo que hace que el efecto de las cotizaciones sobre los costes laborales unitarios sea «no significativamente diferente de cero». El signo negativo del coeficiente estimado indica que, por ejemplo, un aumento del tipo de cotización, al reducir los salarios (y el empleo) es susceptible de reducir (ligera y no significativamente, sin embargo) los costes laborales unitarios. Algo compatible, según las expresiones (8) y (9), con un fuerte efecto de traslación hacia atrás como el detectado en las estimaciones.

Respecto a otros estudios, realizados con datos agregados temporales, los hallazgos anteriormente comentados representan efectos similares para la formación de salarios, pero difieren apreciablemente en lo que se refiere a costes laborales y precios ya que ambos repercuten fuertemente los aumentos de las cargas sociales de las empresas, en los demás estudios citados, mientras que el análisis y los resultados de esta sección sugieren que esta traslación es insignificante.

4.5. Los gastos sociales y la competitividad de la economía

Los efectos que la financiación de la protección social pueda tener sobre la competitividad

serán más intensos cuanto mayor sea el nivel de protección social existente en un país. Por otra parte, la comparación entre los diferentes países desarrollados muestra cómo países que gozan de un elevado nivel de protección son también competitivos en los mercados internacionales, tal como se aprecia en el cuadro 4.13. De su visión, no obstante, no debe concluirse lisa y llanamente que el nivel de la protección social afecta favorablemente a los resultados económicos de los diferentes países. Los mecanismos son bastante más complejos. Sí es cierto que a menudo se considera el sistema de protección social como un activo cuyos rendimientos han de compararse con las distorsiones que provoca la financiación del mismo, a fin de establecer el nivel adecuado de protección social.

La protección social causará efectos favorables sobre la productividad y el crecimiento a través de su influencia sobre la desigualdad. Los estudios empíricos muestran que, a mayor igualdad, mayor crecimiento y que, en general, la protección social contribuye a disminuir la desigualdad de la distribución de la renta (González-Páramo, 1995). Este tipo de evidencia parece ser suficientemente robusta, quizás más que la relativa a los efectos desfavorables sobre los costes, el empleo y la competitividad de las cotizaciones sociales. En suma, la cuestión se reduce al balance que pueda establecerse entre los beneficios y los costes de la protección social. Este balance no es fácil de establecer empíricamente pero se sabe que los beneficios de la protección social disminuyen con el aumento del nivel de protección, debido fundamentalmente a los límites que encuentra el proceso de reducción de la desigualdad, y que, por lo tanto, puede hablarse de un nivel «óptimo» de protección social.

V. IMPLICACIONES PARA LA REFORMA DEL ESTADO DEL BIENESTAR

Este estudio ha tratado de establecer los argumentos y la evidencia oportuna para el desarrollo de una tesis frecuentemente mantenida por multitud de analistas: la de que las cargas sociales de las empresas elevan los costes laborales de las mismas, sus precios finales y perjudican su competitividad. Este es ciertamente el fenómeno aparente, pero la competitividad es algo muy complejo y ello contrasta con la también aparente simplicidad de la tesis anteriormente expuesta. Lo que se ha hecho aquí es, en primer lugar, proponer un concepto de competitividad amplio, que permita situar adecuadamente la diana hacia la que se dirigen los efectos de las cargas sociales de las empresas. Este análisis, realizado en las secciones 2 y 3, muestra que no existe una fórmula magistral para la competitividad y que los costes sociales son tan sólo una parte de los factores susceptibles de ejercer su influencia sobre la misma.

Aun así, es preciso establecer evidencia sobre cuál pueda ser dicha influencia, potencialmente negativa, como bien claramente se deduce del análisis realizado y del sentido común. Toda la sección 4 se ha destinado a la descripción y el análisis de la estructura de costes de la industria española entre 1986 (1980, en el análisis de regresión) y 1992, utilizando para ello datos de la Encuesta Industrial y del Índice de Precios Industriales, para quince divisiones de la CNAE. Efectivamente, el tipo efectivo medio que, sobre los salarios brutos, representan las cargas sociales de las empresas, para el conjunto del período, es del 34% (el 25% si se calcula como porcentaje del coste laboral total). Este tipo efectivo varía poco en el tiempo, pero considerablemente para los diferentes sectores donde oscila entre el 41% (energía y agua) y el 31% (maquinaria y equipo). Del total de cargas sociales pagadas por las em-

presas, un 18% son no obligatorias, es decir, se trata de prestaciones sociales directas o contribuciones sociales pagadas al sector privado convenidas libremente entre las empresas y sus trabajadores. Las cargas sociales obligatorias, pagadas a la seguridad social, constituyen pues el 82% del total.

Sucede que, por razones analíticas y económicas, los aumentos del tipo efectivo de cotización social que soporta la empresa, pueden ser trasladados hacia los trabajadores en forma de menores salarios brutos, menor empleo o ambos. En este caso, sus efectos sobre los costes laborales y los precios industriales serán reducidos, estarán limitados por el peso de las cargas sociales en los costes totales y hasta podrían ser favorables, posibilidad justificada teóricamente si el efecto de traslación hacia atrás fuese muy potente. Algunas son pues las razones para que, a pesar de las elevadas cargas sociales que soportan las empresas españolas, sus efectos negativos sobre algunos de los determinantes de la competitividad sean moderados. La razón fundamental estriba, como ya se ha dicho anteriormente, en que la negociación colectiva logrará que la mayor presión fiscal de tipo social que pueda soportar una empresa sea trasladada hacia atrás en forma de menores salarios brutos para los trabajadores.

Los resultados presentados en la sección 4.4 sugieren precisamente esto, es decir, la existencia de dicho fenómeno de traslación hacia atrás que inmuniza a los costes laborales y los precios de las empresas frente a los aumentos de sus cargas sociales. Así las cosas, ¿qué queda del famoso argumento sobre la competitividad y la protección social? En primer lugar, hay otros resultados que sugieren efectos desfavorables de las cargas sociales sobre los costes, los precios y, por tanto, la competitividad. Respecto a esto hay que decir que la investigación sobre esta relación tan crucial para la empresa ha de continuar utilizando, como se

hace en este estudio, datos desagregados, si es posible de empresa. Por otra parte, convendría afinar, para su contraste empírico, la noción de competitividad en línea con lo que se discute en las secciones 2.2 y 3.2, es decir, los componentes cualitativos y la exigencia de los mercados. Finalmente, hay otros argumentos de naturaleza macroeconómica que no conviene olvidar. Tales argumentos tienen que ver con la contrapartida de las cargas sociales, es decir, los «alivios» sociales que proporciona la protección social: menor desigualdad en la distribución de la renta, lo cual tiene un efecto positivo sobre la productividad y el crecimiento. La protección social podría pues tener ventajas.

Puesto que las ventajas de la protección social pueden quedar anuladas por el excesivo nivel de la misma, que también agudiza las distorsiones creadas por sus mecanismos de financiación, convendrá hacer un cuidadoso análisis coste-beneficio de esta longeva institución europea para dotarla de su nivel más eficiente posible para la sociedad y la economía. Las investigaciones sobre este tipo de análisis son claramente urgentes.

Para concluir, retomando el título de esta sección, convendrá referirse a las implicaciones de todo lo expuesto en este trabajo para la reforma del sistema español de protección social. Este de la reforma, es un tema complejo en sí mismo y me limitaré a mencionar la necesidad de estudiar cada problema por separado. Si la financiación de la protección social

perjudica a la competitividad de las empresas, habrá que resolver este problema sin crear mayores desequilibrios en el conjunto del sistema y tolerar, quizás con compensaciones, el grado de presión social fiscal que aconseje el mantenimiento de un nivel óptimo de protección social. El análisis empírico realizado, sugiere que esto no será difícil. ¿Qué hacer, no obstante, con el «clamor» empresarial contra las cargas sociales? Puede hacerse un experimento muy sencillo: integrar las actuales cotizaciones patronales a la seguridad social en los sueldos y salarios brutos de los trabajadores dejando pues incambiado el actual nivel de los costes laborales de forma que los trabajadores pasarían a percibir el coste laboral total y, en su nombre, las empresas seguirían liquidando las cotizaciones sociales, ahora íntegramente a cargo de los trabajadores. La negociación colectiva haría aflorar explícitamente los fenómenos de traslación hacia atrás anteriormente descritos. Los empresarios podrían comprobar si, cuando suben las cotizaciones, los costes laborales aumentan en la misma o en menor medida. También podrían comprobar lo que sucedería cuando las cotizaciones sociales disminuyeran. Esta medida contribuiría, creo yo, a clarificar el debate en torno a los efectos de las cotizaciones sociales sobre la competitividad. Esto es lo que se hizo en Chile, sobre cuya experiencia, los análisis académicos que empiezan a aparecer constatan un efecto nulo sobre los costes laborales, es decir, una traslación completa de cargas sociales a salarios (ver Gruber, 1995). Tal es, precisamente, el resultado principal de este estudio.

BIBLIOGRAFIA

Alvarez, O. y J. A. Herce (1993): «Nuevas líneas ferroviarias de alta velocidad en España y sus efectos económicos», **Revista de Economía Aplicada**, vol. I, n.º 1, primavera 1993.

Comisión de la U.E. (1993): **Crecimiento, competitividad y empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI**. Comisión de las Comunidades Europeas, Boletín de las Comunidades Europeas, suplemento 6/93.

EE (1993): **European Economy**, Anexo Estadístico, n.º 55, 1993.

ECL-INE (1995): **Encuesta de Costes Laborales 1992**. Instituto Nacional de Estadística, 1995.

Fernández, M., J. M. Ponz y D. Taguas (1994): «Algunas reflexiones sobre la fiscalidad del factor trabajo y la sustitución de cuotas a la Seguridad Social por imposición indirecta». D-94004. Dirección General de Planificación. M.º de Economía y Hacienda, Julio 1994.

González-Páramo, J.M. (1995): «Gasto social y crecimiento económico en el estado de bienestar». Mimeo.

Gruber, Jonathan (1995): «The incidence of payroll taxation: evidence from Chile» NBER Working Paper, n.º 5053, marzo, 1995.

Herce y Sosvilla (1994): «The Effects of the Community Support Framework 1994-1999 on the Spanish Economy: An Analysis Based on the HERMIN Model», D.T. n.º 94-10R, FEDEA, 1994.

INE (1993): **Contabilidad Nacional de España. Base 1986: Serie Contable 1987-1992 y Tabla Input-Output 1989**. Instituto Nacional de Estadística, Madrid, 1993.

Izquierdo, G. y A. Cuevas (1994): «La financiación de la protección social y la competitividad: implicaciones para España», en **Revista del Instituto de Estudios Económicos**, nos. 1 y 2, 1994.

MTSS (1994): **Anuario de Estadísticas Laborales**, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1994.

Salas, R. y G. Vilches (1994): «La sustitución de cuotas a la Seguridad Social a cargo del empresario por IVA». Mimeo.

Salas, R. y G. Vilches (1995): «Incidencia de variables fiscales y no fiscales en el proceso de formación de precios y de salarios». Mimeo.

UNICE (1994): **Making Europe more competitive. Towards world-class performance**. The UNICE Competitiveness Report. 1994.

Zabalza, A. et al. (1987): «Una evaluación de la política de sustitución de cuotas a la Seguridad Social por IVA», Documento de Trabajo VAME-D-87001, D.G. de Planificación, Ministerio de Economía y Hacienda.

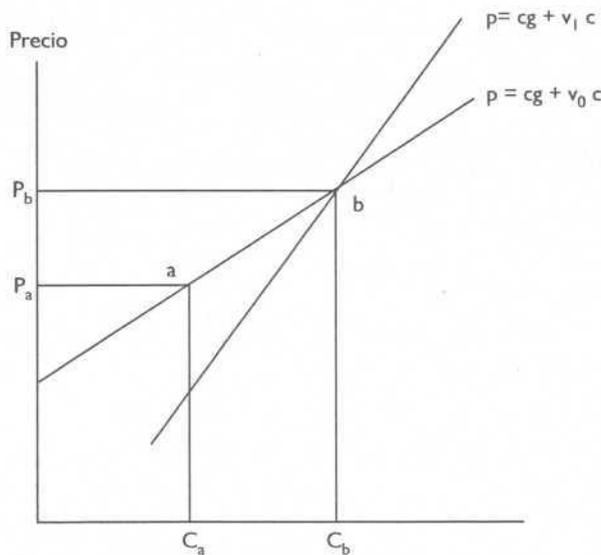
Zabalza, A. (1988): «Efectos económicos de las cotizaciones a la Seguridad Social», en **La fiscalidad de la Empresa**, Debates, n.º 2, FEDEA, 1988.

CUADROS Y GRAFICOS

Cuadro 2.1.-Factores de competitividad

		Factores comunes (ejemplos: sistema educativo, política económica, negociación salarial centralizada, infraestructuras generales, etc.)	
		Favorables	Desfavorables
Factores específicos (ejemplos: capacidad empresarial, tecnología, ubicación o acceso a recursos naturales, regulación sectorial, etc.)	Favorables	Las empresas y la economía serán competitivas. Al menos un número suficientemente grande de empresas deberá disfrutar de factores específicos favorables.	Las empresas serán competitivas si el balance es favorable. La economía lo será más difícilmente ya que no todas las empresas disfrutarán de similares factores específicos.
	Desfavorables	Las empresas serán competitivas si el balance es favorable. La economía lo será más difícilmente ya que no todas las empresas disfrutarán de similares factores específicos.	Ni las empresas ni la economía serán competitivas. Los esfuerzos de las empresas por mejorar se verán dificultados por el lastre del resto tanto más cuanto más abierta sea la economía.

Figura 3.1



Cuadro 4.1.-Los sectores industriales españoles 1986-1992

	1986			1988			1990			1992		
	EE	E	VABE									
Energía	203,0	67,0	9.399,7	213,7	64,1	7.694,5	207,2	57,4	7.854,3	207,0	49,1	11.351,5
Agua	2,1	29,6	(a)	2,2	31,0	(a)	2,3	32,8	(a)	2,3	33,1	(a)
Minerales metálicos	134,7	6,7	(a)	152,7	5,2	(a)	182,1	4,4	(a)	212,3	2,8	(a)
Prod. y 1ª transf. de metales	205,1	78,6	4.062,8	198,8	69,6	5.358,5	184,1	62,0	6.050,3	178,6	57,5	5.290,1
Minerales n.m. y canteras	6,8	21,9	3.318,7	7,0	23,2	3.858,7	9,2	30,9	4.046,6	6,9	22,6	5.075,5
Industria de prods. minerales n.m.	14,3	120,5	3.983,9	14,9	123,5	4.657,2	16,0	136,4	4.899,4	16,3	132,9	4.992,8
Industria química	48,4	116,5	5.907,8	50,4	119,0	7.149,5	51,5	124,9	7.374,1	48,1	119,2	8.290,4
Fabric. de productos metálicos	9,0	214,8	2.973,6	9,2	236,2	3.168,8	9,1	240,0	3.383,4	8,8	232,3	3.632,4
Maquinaria y equipo	17,7	108,8	3.930,6	17,6	111,1	3.928,6	18,6	119,1	4.234,5	17,5	108,9	4.456,4
Material eléctrico y electrónico ...	46,1	110,6	3.798,2	47,1	115,1	4.405,9	43,7	114,6	5.404,9	44,5	109,8	5.261,1
Material de transporte	161,9	196,4	3.496,6	161,6	190,2	5.356,0	107,1	203,2	5.176,7	104,0	200,8	6.074,6
Alimentos bebidas y tabaco	8,2	340,5	3.815,4	8,7	359,4	4.093,1	8,7	364,5	4.389,8	9,1	357,1	4.904,0
Ind. textil y de la confección	19,9	212,6	(a)	20,2	216,8	(a)	19,4	209,9	(a)	19,8	183,5	2.955,8
Calzado y cuero	16,4	52,9	2.587,4	14,9	51,2	2.754,7	15,4	50,6	2.835,2	14,8	42,0	2.975,6
Madera, corcho y muebles	4,8	144,3	2.036,0	5,4	154,1	2.231,1	5,6	162,6	2.334,1	5,8	156,0	2.505,5
Papel, artes gráficas y edición ...	15,6	105,9	4.673,9	16,4	116,6	4.992,8	16,5	130,8	5.069,5	16,5	125,9	5.613,3
Transf. de caucho y mat. plásticas .	25,0	85,6	3.500,4	24,6	89,4	3.946,3	25,4	99,4	4.040,7	24,5	92,3	4.777,6
Otras industrias manufactureras .	11,7	20,0	2.718,0	12,5	20,6	2.805,3	13,0	23,9	3.605,3	12,5	23,6	3.962,8
Total Industria .	12,7	2.033,3	3.684,9	13,0	2.096,3	4.138,4	13,1	2.167,4	4.389,3	13,1	2.049,4	4.889,0

(a) Los índices de precios para estos sectores no están disponibles.

Leyenda: EE: Empleados por establecimiento, E: Empleo en miles, VABE: Valor Añadido Bruto por empleado en miles de pesetas de 1990.

Cuadro 4.2
La industria española por tamaño de empresas (trabajadores por establecimiento)
en 1986-92

		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Menos de 20	EE	3,6	3,7	3,8	3,8	3,9	4,0	4,1
	E	519,8	537,8	548,1	553,6	571,4	566,4	563,5
	VABE	2.073,6	2.221,0	2.345,5	2.500,6	2.622,0	2.843,4	2.936,2
Entre 20 y 49	EE	30,3	30,5	30,3	30,3	30,9	30,6	30,3
	E	302,0	300,7	339,0	358,2	362,7	380,2	353,8
	VABE	3.022,7	3.136,7	3.154,2	3.384,7	3.588,4	3.927,6	4.172,5
Entre 50 y 99	EE	69,5	69,5	69,7	69,5	69,6	69,3	69,1
	E	203,2	206,9	211,6	219,6	235,4	230,2	221,5
	VABE	3.798,0	4.195,9	4.066,8	4.278,5	4.437,7	4.772,2	5.053,2
Entre 100 y 499	EE	202,7	202,6	203,3	204,4	203,7	202,8	200,2
	E	536,2	549,2	551,7	564,5	562,9	554,6	533,2
	VABE	4.694,1	4.980,2	5.336,6	5.378,7	5.527,7	5.776,1	5.998,2
500 y más	EE	1.269,3	1.242,7	1.248,9	1.238,8	1.239,2	1.197,6	1.190,6
	E	472,2	467,2	445,8	446,0	434,9	412,0	377,4
	VABE	4.687,4	5.495,4	5.642,4	5.999,6	5.879,7	6.307,3	6.812,4
Total industria	EE	12,7	12,8	13,0	13,1	13,1	13,3	13,1
	E	2.033,3	2.061,8	2.096,3	2.141,8	2.167,4	2.143,3	2.049,4
	VABE	3.684,9	4.029,7	4.138,4	4.317,9	4.389,3	4.667,5	4.889,0

Leyenda: EE: Empleados por establecimiento, E: Empleo en miles, VABE: Valor Añadido Bruto por empleado en miles de pesetas de 1990.

Cuadro 4.3
Sectores y tamaño de empresas (trabajadores por establecimiento)-1992

	Menos de 20			Entre 20 y 49			Entre 50 y 99			Entre 100 y 499			500 y más		
	EE	E	VABE	EE	E	VABE	EE	E	VABE	EE	E	VABE	EE	E	VABE
Energía	8,4	0,6	60.622,5	32,4	1,9	20.546,1	69,6	2,6	17.541,7	221,9	11,1	11.010,0	1.641,0	32,8	9.547,0
Agua	1,4	19,6	(a)	29,8	2,2	(a)	73,4	1,3	(a)	198,1	6,1	(a)	1.263,7	3,8	(a)
Minerales metálicos Prod. y 1ª transf. de metales	3,8	0,0	(a)	38,0	0,0	(a)	0,0	0,0	0,0	241,8	1,5	(a)	628,0	1,3	(a)
Minerales n.m. y canteras	9,4	1,2	5.047,5	31,5	2,4	5.707,4	68,4	2,5	6.333,5	239,0	11,7	6.352,1	1.368,4	39,7	4.894,0
Indt. de prods. mi- nor. n.m.	4,3	13,5	4.937,6	29,3	3,7	7.153,2	69,4	1,9	4.874,0	161,7	1,5	5.571,8	676,0	2,0	2.020,4
Industria química .	5,9	39,2	3.517,8	29,2	30,2	4.050,7	69,8	17,2	5.086,0	195,8	39,4	6.786,7	762,2	6,9	7.055,3
Fabric. de prod. metálicos	6,9	10,4	6.186,1	31,6	14,0	7.585,8	69,2	14,7	10.661,6	209,2	59,0	8.360,8	700,2	21,0	7.946,7
Maquinaria y equipo Mat. eléctrico y electrónico	4,1	99,1	2.703,6	30,2	47,4	3.833,6	69,9	27,1	4.486,1	187,5	50,4	4.659,8	638,6	8,3	4.537,3
Material de trans- porte	5,4	26,9	3.194,3	30,4	25,4	4.248,3	69,8	15,5	4.931,7	201,9	33,5	5.177,6	1.076,6	7,5	5.485,7
Alimentos bebidas y tabaco	6,4	11,0	3.322,1	30,7	11,2	4.493,6	69,5	10,1	4.994,2	233,1	45,7	5.437,2	856,8	31,7	6.038,5
Ind. textil y de la confección	6,3	7,9	3.021,8	30,9	9,2	3.860,8	71,2	10,1	4.304,2	219,8	33,6	5.085,0	1.998,4	139,9	6.759,3
Calzado y cuero .	3,5	128,0	2.818,5	31,0	51,7	4.346,9	66,4	37,6	4.859,3	206,6	101,4	6.587,4	752,6	38,4	8.201,4
Madera, corcho y muebles	5,9	41,0	2.294,5	29,9	47,2	2.684,2	70,7	29,7	3.098,2	181,7	50,1	3.555,1	904,9	15,4	3.323,4
Papel, artes gráficas y edic.	6,3	13,8	2.465,0	29,8	15,9	2.971,3	69,8	5,7	3.303,0	196,1	6,7	3.763,5	0,0	0,0	0,0
Transf. caucho y mat. plásti.	3,6	91,9	2.122,0	29,6	37,0	2.802,2	66,5	14,2	3.019,8	164,1	12,1	3.812,7	715,0	0,7	3.966,5
Otras indust. manu- factureras	5,0	31,3	3.461,4	30,5	27,4	5.142,0	71,2	17,5	5.484,0	190,8	40,8	6.930,0	804,7	8,9	8.863,9
Total Industria ...	7,0	19,7	3.087,2	31,2	20,2	4.771,7	67,3	10,2	4.437,7	172,7	23,7	4.984,6	1.422,8	18,5	6.508,6
	5,1	8,2	2.705,5	30,3	6,4	3.369,3	70,9	3,3	4.140,6	195,1	4,9	6.357,9	723,0	0,7	6.494,6
	4,1	563,5	2.936,2	30,3	353,8	4.172,5	69,1	221,5	5.053,2	200,2	533,2	5.998,2	1.190,6	377,4	6.812,4

(a) Los Índices de precios para estos sectores no están disponibles.

Leyenda: EE: Empleados por establecimiento, E: Empleo en miles, VABE: Valor Añadido Bruto por empleado en miles de pesetas de 1990.

Cuadro 4.4
Costes laborales y salariales en la industria española (sectores): 1986-1992

	1986			1988			1990			1992		
	VABE	CLE	CSE	VABE	CLE	CSE	VABE	CLE	CSE	VABE	CLE	CSE
Energía	9.399,7	2.776,9	1.935,6	7.694,5	3.433,5	2.387,9	7.854,3	3.873,6	2.668,3	11.351,5	4.698,2	3.345,0
Agua	(a)	(a)	(a)									
Minerales metálicos	(a)	(a)	(a)									
Prod. y 1ª transf. de metales	4.062,8	2.485,5	1.811,4	5.358,5	2.968,6	2.169,4	6.050,3	3.605,5	2.647,6	5.290,1	4.677,5	3.463,1
Minerales n.m. y canteras	3.318,7	1.639,2	1.235,1	3.858,7	1.808,8	1.348,4	4.046,6	1.563,1	1.141,4	5.075,5	2.138,9	1.561,4
Industria de prods. minerales n.m.	3.983,9	1.899,8	1.408,9	4.657,2	2.034,2	1.542,9	4.899,4	2.255,2	1.512,1	4.992,8	2.717,2	2.085,0
Industria química	5.907,8	2.481,1	1.865,0	7.149,5	2.952,1	2.245,8	7.374,1	3.398,5	2.610,9	8.290,4	4.115,2	3.157,2
Fabric. de productos metálicos	2.973,6	1.876,1	1.412,0	3.168,8	1.997,2	1.510,4	3.383,4	2.155,5	1.647,2	3.632,4	2.401,5	1.837,9
Maquinaria y equipo	3.930,6	2.334,4	1.772,9	3.928,6	2.449,2	1.868,3	4.234,5	2.728,7	2.099,0	4.456,4	3.048,4	2.339,6
Material eléctrico y electrónico	3.798,2	2.232,6	1.663,7	4.405,9	2.529,5	1.908,5	5.404,9	2.886,4	2.210,4	5.261,1	3.333,9	2.546,7
Material de transporte	3.496,6	2.598,6	1.925,9	5.356,0	2.886,1	2.084,4	5.176,7	3.210,4	2.359,2	6.074,6	3.425,1	2.576,1
Alimentos bebidas y tabaco	3.815,4	1.558,6	1.177,1	4.093,1	1.720,4	1.301,0	4.389,8	1.859,4	1.410,4	4.904,0	2.105,7	1.601,3
Ind. textil y de la confección	(a)	2.955,8	1.892,9	1.442,9								
Calzado y cuero	2.587,4	1.437,4	1.043,2	2.754,7	1.541,6	1.144,8	2.835,2	1.704,4	1.253,8	2.975,6	1.923,5	1.437,3
Madera, corcho y muebles	2.036,0	1.170,4	868,6	2.231,1	1.250,9	938,8	2.334,1	1.336,4	1.011,2	2.505,5	1.553,0	1.184,4
Papel, artes gráficas y edición	4.673,9	2.214,7	1.677,9	4.992,8	2.385,9	1.833,0	5.069,5	2.651,0	2.055,4	5.613,3	3.074,6	2.385,0
Transf. de caucho y mat. plásticas	3.500,4	2.134,8	1.580,7	3.946,3	2.254,1	1.692,4	4.040,7	2.574,8	1.955,5	4.777,6	2.906,6	2.199,0
Otras industrias manufactureras	2.718,0	1.504,3	1.137,2	2.805,3	1.584,0	1.210,9	3.605,3	1.950,8	1.508,7	3.962,8	2.306,2	1.773,5
Total Industria	3.011,3	1.558,9	1.160,4	3.656,7	1.867,2	1.396,7	4.389,3	2.356,0	1.765,1	5.176,6	2.886,2	2.191,0

(a) Los índices de precios para estos sectores no están disponibles.

Leyenda: VABE: Valor añadido bruto por empleado. CLE: Coste laboral por empleado. CSE: Coste salarial por empleado. Todos ellos en pesetas de cada año.

Cuadro 4.5
Costes unitarios en la industria española (sectores): 1986-1992

	1986			1988			1990			1992		
	CLU	CSU	CSPU									
Energía	29,1	20,3	8,8	41,1	28,6	12,5	49,3	34,0	15,3	43,7	31,1	12,6
Agua	(a)											
Minerales metálicos	(a)											
Prod. y I. ^a transf. de metales	61,1	44,5	16,6	54,8	40,0	14,7	59,6	43,8	15,8	79,4	58,8	20,6
Minerales n.m. y canteras	44,0	33,2	10,8	44,3	33,0	11,3	38,6	28,2	10,4	44,5	32,5	12,0
Industria de prods. minerales n.m.	41,3	30,6	10,7	40,7	30,8	9,8	46,0	30,9	15,2	55,2	42,3	12,8
Industria química	41,0	30,8	10,2	39,6	30,2	9,5	46,1	35,4	10,7	49,3	37,8	11,5
Fabric. de productos metálicos	53,9	40,6	13,3	57,2	43,3	13,9	63,7	48,7	15,0	70,6	54,0	16,6
Maquinaria y equipo	48,7	37,0	11,7	57,2	43,7	13,6	64,4	49,6	14,9	72,6	55,8	16,9
Material eléctrico y electrónico	53,1	39,6	13,5	54,4	41,1	13,4	53,4	40,9	12,5	64,1	49,0	15,1
Material de transporte	62,8	46,5	16,3	50,3	36,3	14,0	62,0	45,6	16,4	59,8	45,0	14,8
Alimentos bebidas y tabaco	36,8	27,8	9,0	39,2	29,7	9,6	42,4	32,1	10,2	44,6	33,9	10,7
Ind. textil y de la confección	(a)	67,8	51,6	16,1								
Calzado y cuero	50,6	36,7	13,9	53,3	39,6	13,7	60,1	44,2	15,9	67,2	50,2	17,0
Madera, corcho y muebles	47,7	35,4	12,3	50,8	38,1	12,7	57,3	43,3	13,9	65	49,6	15,4
Papel, artes gráficas y edición	41,1	31,1	10,0	44,6	34,3	10,3	52,3	40,5	11,7	56,9	44,1	12,8
Transf. de caucho y mat. plásticas	54,0	40,0	14,0	54,4	40,8	13,5	63,7	48,4	15,3	64,3	48,7	15,7
Otras industrias manufactureras	53,4	40,4	13,0	59,3	45,4	14,0	54,1	41,8	12,3	58,3	44,8	13,5
Total Industria	46,8	34,8	12,0	48,0	35,9	12,1	53,7	40,2	13,5	57,4	43,6	13,8

(a) Los Índices de precios para estos sectores no están disponibles.

Leyenda: CLU: Coste laboral unitario, CSU: Coste salarial unitario, CSPU: Cargas sociales unitarias.

Cuadro 4.6
Tipo efectivo de cargas sociales en los sectores industriales (CSP)*: 1986-1992

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Energía	43,5	42,5	43,8	44,1	45,2	47,3	40,5
Agua	31,2	33,0	33,5	32,7	31,4	32,1	33,3
Minerales metálicos	37,1	45,7	36,3	45,4	44,2	40,7	40,9
Prod. y I. ^a transf. de metales	37,2	37,2	36,8	36,9	36,2	34,9	35,1
Minerales n.m. y canteras	32,7	33,7	34,1	33,1	36,9	37,1	37,0
Industria de prods. minerales n.m.	34,8	34,2	31,8	31,3	49,1	30,3	30,3
Industria química	33,0	32,5	31,5	30,4	30,2	29,8	30,3
Fabric. de productos metálicos	32,9	33,0	32,2	31,1	30,9	30,2	30,7
Maquinaria y equipo	31,7	31,9	31,1	29,8	30,0	29,5	30,3
Material eléctrico y electrónico	34,2	33,6	32,5	31,2	30,6	30,9	30,9
Material de transporte	34,9	36,7	38,5	38,0	36,1	33,2	33,0
Alimentos bebidas y tabaco	32,4	32,5	32,2	31,7	31,8	31,4	31,5
Ind. textil y de la confección	35,2	34,2	33,2	32,3	31,5	30,5	31,2
Calzado y cuero	37,8	35,8	34,7	35,6	35,9	33,4	33,8
Madera, corcho y muebles	34,7	34,5	33,2	32,1	32,2	31,3	31,1
Papel, artes gráficas y edición	32,0	31,7	30,2	29,4	29,0	28,2	28,9
Transf. de caucho y mat. plásticas	35,1	34,1	33,2	31,8	31,7	31,5	32,2
Otras industrias manufactureras	32,3	31,9	30,8	29,9	29,3	29,4	30,0
Total Industria	34,3	34,3	33,7	33,0	33,5	31,7	31,7

* En porcentaje de los sueldos y salarios brutos.

Cuadro 4.7
Costes laborales y salarios en la industria española (por tamaños): 1986-1992

		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Menos de 20	VABE	2.073,6	2.221,0	2.345,5	2.500,6	2.622,0	2.843,4	2.936,2
	CLE	1.083,4	1.142,6	1.192,1	1.233,2	1.349,2	1.444,1	1.573,1
	CSE	810,3	855,5	899,1	938,0	1.024,7	1.104,9	1.201,7
Entre 20 y 49	VABE	3.022,7	3.136,7	3.154,2	3.384,7	3.588,4	3.927,6	4.172,5
	CLE	1.627,8	1.732,3	1.775,6	1.868,4	2.009,7	2.182,8	2.396,7
	CSE	1.226,7	1.310,6	1.352,3	1.432,0	1.542,2	1.686,2	1.846,9
Entre 50 y 99	VABE	3.798,0	4.195,9	4.066,8	4.278,5	4.437,7	4.772,2	5.053,2
	CLE	1.882,7	2.010,6	2.070,5	2.171,4	2.320,7	2.503,6	2.726,4
	CSE	1.416,9	1.522,2	1.576,1	1.663,1	1.773,3	1.926,8	2.093,6
Entre 100 y 499	VABE	4.694,1	4.980,2	5.336,6	5.378,7	5.527,7	5.776,1	5.998,2
	CLE	2.272,0	2.429,8	2.544,3	2.655,2	2.859,7	3.104,5	3.376,4
	CSE	1.701,2	1.823,4	1.920,3	2.013,8	2.134,1	2.366,3	2.567,5
500 y más	VABE	4.687,4	5.495,4	5.642,4	5.999,6	5.879,7	6.307,3	6.812,4
	CLE	2.590,7	2.804,8	2.989,0	3.234,0	3.334,9	3.507,0	3.835,6
	CSE	1.896,7	2.043,8	2.174,2	2.361,0	2.441,8	2.597,8	2.854,7
Total industria	VABE	3.684,9	4.029,7	4.138,4	4.317,9	4.389,3	4.667,5	4.889,0
	CLE	1.907,6	2.035,2	2.113,2	2.227,0	2.356,0	2.515,0	2.725,8
	CSE	1.420,0	1.515,9	1.580,7	1.674,8	1.765,1	1.909,6	2.069,2

Leyenda: Empleo, VABE: Valor Añadido Bruto por empleado. CLE: Coste laboral por empleado. CSE: Coste salarial por empleado. Todas las magnitudes deflactadas por el IPI base 90.

Cuadro 4.8
Costes unitarios en la industria española (por tamaños): 1986-1992

		1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Menos de 20	CLU	47,2	46,9	47,8	48,2	51,5	51,5	55,1
	CSU	35,3	35,1	36,0	36,7	39,1	39,4	42,1
	CSPU	11,9	11,8	11,7	11,5	12,4	12,1	13,0
Entre 20 y 49	CLU	48,7	50,4	52,9	54,0	56,0	56,4	59,1
	CSU	36,7	38,1	40,3	41,4	43,0	43,5	45,5
	CSPU	12,0	12,3	12,6	12,6	13,0	12,8	13,6
Entre 50 y 99	CLU	44,8	43,7	47,9	49,6	52,3	53,2	55,5
	CSU	33,7	33,1	36,4	38,0	40,0	40,9	42,6
	CSPU	11,1	10,6	11,4	11,6	12,3	12,3	12,9
Entre 100 y 499	CLU	43,8	44,5	44,8	48,3	51,7	54,5	57,9
	CSU	32,8	33,4	33,8	36,6	38,6	41,5	44,0
	CSPU	11,0	11,1	11,0	11,7	13,1	13,0	13,9
500 y más	CLU	50,0	46,5	49,8	52,7	56,7	56,4	57,9
	CSU	36,6	33,9	36,2	38,5	41,5	41,8	43,1
	CSPU	13,4	12,6	13,6	14,2	15,2	14,6	14,8
Total industria	CLU	46,8	46,1	48,0	50,4	53,7	54,6	57,4
	CSU	34,8	34,3	35,9	37,9	40,2	41,5	43,6
	CSPU	12,0	11,8	12,1	12,5	13,5	13,2	13,8

Leyenda: CLU: Coste laboral unitario, CSU: Coste salarial unitario, CSPU: Cargas sociales unitarias.

Cuadro 4.9
Tipo efectivo de cargas sociales en la industria española (por tamaños) (CSP) *
1986-1992

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Menos de 20	33,7	33,6	32,6	31,5	31,7	30,7	30,9
Entre 20 y 49	32,7	32,2	31,3	30,5	30,3	29,4	29,8
Entre 50 y 99	32,9	32,1	31,4	30,6	30,9	29,9	30,2
Entre 100 y 499	33,6	33,3	32,5	31,9	34,0	31,2	31,5
500 y más	36,6	37,2	37,5	37,0	36,6	35,0	34,4
Total industria	34,3	34,3	33,7	33,0	33,5	31,7	31,7

* En porcentaje de los sueldos y salarios brutos.

Cuadro 4.10
Estructura de los costes laborales brutos por trabajador, España 1992
(miles de pesetas)

	Coste laboral bruto	Sueldos y salarios brutos	Sueldo base	Cotiz. obligat. a la s. social	Cot. p. contin- gencias comun.	Cot. p. des- emp. FGS y FP	Prest. socia- les directas	Prest. soc. dir p. jubi- lación	Cotiz. socia- les vo- luntaria s	Cot. s. volunt. a planes de pen.	Indemn. por despido	Otros costes labora- les	Subven- ciones	Coste laboral neto
Todas las actividades .	3.155,6	2.342,5	1.316,7	663,7	436,8	144,1	42,5	17,8	25,4	16,5	50,7	30,8	21,0	3.134,7
Industria .	3.237,0	2.370,6	1.336,3	687,5	453,6	149,6	46,1	18,5	21,9	13,0	73,3	37,7	20,2	3.216,8
Energía y agua .	5.023,6	3.560,9	1.732,6	947,0	604,3	214,1	248,1	124,6	135,0	107,3	41,1	91,6	18,0	5.005,6
Extractivas y química .	3.691,0	2.698,8	1.433,0	758,0	503,7	165,2	58,4	24,5	29,8	18,3	97,1	48,9	17,8	3.673,2
Trans. met. y mec. prec.	3.436,5	2.502,6	1.431,3	736,6	482,0	156,1	38,4	13,6	16,5	6,3	95,2	47,3	22,7	3.413,8
Otras i. manufactureras	2.662,9	1.978,0	1.171,1	586,6	391,1	129,8	21,3	6,5	8,5	4,0	50,0	18,5	19,5	2.643,4
Construcción .	2.758,4	2.049,7	1.151,1	634,4	398,1	127,4	14,7	2,2	5,3	0,9	35,5	18,7	14,6	2.743,8
Servicios .	3.204,8	2.407,2	1.349,9	651,3	433,6	144,2	47,9	21,9	34,8	24,3	35,2	28,3	23,6	3.181,1
Com., hostel. y repara- ción .	2.483,7	1.872,9	1.160,0	549,5	370,8	120,0	14,9	3,0	5,9	2,2	26,5	14,0	20,9	2.462,8
Transporte y comunicac.	3.601,1	2.643,2	1.431,4	745,1	486,3	163,7	76,5	38,5	53,9	35,3	33,3	49,1	18,1	3.583,0
Inst. financieras y seguros	4.456,9	3.370,9	1.693,7	804,7	531,3	182,3	98,8	51,0	82,9	63,5	54,4	45,3	32,7	4.424,1
Estructura porcentual (respecto al coste laboral bruto por trabajador)														
Todas las actividades .	100,0	74,2	41,7	21,0	13,8	4,6	1,3	0,6	0,8	0,5	1,6	1,0	0,7	99,3
Industria .	100,0	73,2	41,3	21,2	14,0	4,6	1,4	0,6	0,7	0,4	2,3	1,2	0,6	99,4
Energía y agua .	100,0	70,9	34,5	18,9	12,0	4,3	4,9	2,5	2,7	2,1	0,8	1,8	0,4	99,6
Extractivas y química .	100,0	73,1	38,8	20,5	13,6	4,5	1,6	0,7	0,8	0,5	2,6	1,3	0,5	99,5
Trans. met. y mec. prec.	100,0	72,8	41,6	21,4	14,0	4,5	1,1	0,4	0,5	0,2	2,8	1,4	0,7	99,3
Otras i. manufactureras	100,0	74,3	44,0	22,0	14,7	4,9	0,8	0,2	0,3	0,2	1,9	0,7	0,7	99,3
Construcción .	100,0	74,3	41,7	23,0	14,4	4,6	0,5	0,1	0,2	0,0	1,3	0,7	0,5	99,5
Servicios .	100,0	75,1	42,1	20,3	13,5	4,5	1,5	0,7	1,1	0,8	1,1	0,9	0,7	99,3
Com., hostel. y repara- ción .	100,0	75,4	46,7	22,1	14,9	4,8	0,6	0,1	0,2	0,1	1,1	0,6	0,8	99,2
Transporte y comunicac.	100,0	73,4	39,7	20,7	13,5	4,5	2,1	1,1	1,5	1,0	0,9	1,4	0,5	99,5
Inst. financieras y seguros	100,0	75,6	38,0	18,1	11,9	4,1	2,2	1,1	1,9	1,4	1,2	1,0	0,7	99,3

Fuente: Encuesta de Costes Laborales 1992-INE, 1995.

Cuadro 4.11
Estimación de las ecuaciones de coste laboral y precios sectoriales
(Variables independientes en la primera columna)

Ecuación de coste laboral unitario	Estimación por MCO		Modelo de efectos aleatorios	
	coeficiente	est. t	coeficiente	est. t
Cte.	2,13	6,8	2,08	3,8
Log IPC	0,56	14,1	0,56	22,6
S	-0,0052	-1,5	-0,0028	-1,1
Log EMP	0,95	57,6	0,95	22,7
R ² ajustado	0,95	-	0,77	-
F(15,177) * = 27,2; Test de Hausman (4)* = 0,18				
Ecuación de coste salarial	Estimación por MCO		Modelo de efectos fijos	
	coeficiente	est. t	coeficiente	est. t
Cte.	0,30	0,84	-	-
Log IPC	0,70	17,8	0,91	29,9
S	-0,0068	-2,2	-0,016	-9,2
Log PROD	0,76	23,5	0,37	9,0
Log EMP	0,97	66,0	1,04	19,9
R ² ajustado	0,97	-	0,96	-
F(15,176) = 56,9; Test de Hausman (4) = 16,8				
Ecuación de precios	Estimación por MCO		Modelo de efectos fijos	
	coeficiente	est. t	coeficiente	est. t
Const.	4,3	11,8	-	-
Log (CL/PROD)	0,01	0,5	0,89	10,6
COMP	-0,02	-2,4	-0,11	-4,1
R ² ajustado	0,02	-	0,46	-
F(14,178) = 13,9; Test de Hausman (2) = 103,8				

* Ambos obtenidos a partir de la estimación del modelo de efectos fijos que no se presenta.

Cuadro 4.12
Estimaciones de elasticidades sobre costes, precios y cargas sociales

Elasticidad, respecto a las cargas sociales, de...	Autor				
	Zabalza et al, (1987) y Zabalza (1988)	Salas y Vilches (1994)	Salas y Vilches (1995)	Fernández, Ponz y Taguas (1994)	Este estudio
Coste laboral	0,55	0,54	—	0,46	-0,09 (a)
Sueldos y salarios	—	—	-0,58	—	-0,55
Empleo	-0,45	-0,63	—	-0,26	—
Precios	0,25	0,56	0,94	0,26	-0,09 (a)
Datos	Agregados 1965-1985	Agregados 1965-1990	Agregados 1965-1990	Agregados 1964-1992	Datos de la EI, 15 sectores, 1980 a 1992
Metodología	Estimación simultánea por MC3 de ecuaciones de empleo y coste laboral	Estimación simultánea por MC2 de ecuaciones de oferta y demanda de trabajo	Estimación simultánea por MC2 de ecuaciones de salarios y precios	Utilización del modelo MOISEES	Estimación por MCO con efectos fijos de ecuaciones de costes y precios sectoriales

(a) No significativamente diferente de 0 (est. $t = -1,1$).

Cuadro 4.13
Protección social y competitividad en la U.E (1992)

	Gastos de Protección Social en % del PIB	Participación de los empleadores (a)	Prestación por persona (b)	PIB por persona (c)	Costes laborales unitarios (1980=100)	Export. + import. en % del PIB
Bélgica	27,8	41,7	3.513,7	105,1	93,2	135,7
Dinamarca	31,4	6,9	3.904,2	108,0	90,3	66,4
Alemania	27,3	40,0	4.173,5	119,7	91,8	60,0
Grecia	19,3	48,1	1.081,6	47,4	99,5	55,8
España	22,5	52,9	2.054,4	77,8	86,9	38,0
Francia	29,2	50,9	3.842,4	111,2	89,7	44,9
Irlanda	21,6	22,9	1.833,1	75,2	86,8	116,2
Italia	25,6	50,5	3.373,6	103,2	96,8	39,6
Luxemburgo	28,0	30,6	4.954,1	128,8	97,7	181,8
P. Bajos	33,0	19,9	4.012,4	100,7	89,1	100,1
Portugal	17,6	41,8	1.366,2	59,2	82,8	67,6
R. Unido	27,2	26,1	3.034,6	94,1	100,6	48,9
UE 12	27,1	40,5	3.291,4	100,0	91,0	54,9

(a) % de las cotizaciones reales y ficticias a cargo de los empleadores en los ingresos totales de protección social.

(b) En unidades de Paridad de Poder de Compra de 1986.

(c) En unidades de Paridad de Poder de Compra corrientes, UE = 100,0.

Fuentes: MTSS (1994) y EE (1993).

La financiación de las pensiones y prestaciones por desempleo es una de las áreas problemáticas más importantes de la sociedad actual. Con el convencimiento de que la sociedad española necesita conocer y debatir las propuestas de modernización posibles, la Fundación BBV reunió en octubre de 1993 a un grupo de expertos para que profundizaran en las distintas perspectivas que el problema de la inactividad laboral ofrece a medio plazo.

En el proyecto han intervenido 36 economistas, profesionales y especialistas de otras disciplinas, que produjeron 15 investigaciones, a partir de las cuales se elaboró el libro «Pensiones y prestaciones por desempleo». La Fundación BBV ofrece en este Documento una de estas investigaciones, *Protección social y competitividad: El caso español*, según la cual casi el 70% del gasto de protección social corresponde a los programas de pensiones y desempleo. Las conclusiones derivadas de esta investigación se refieren a una cuestión muy debatida en los países comunitarios: la posible incidencia que las cotizaciones sociales y los impuestos destinados a la financiación de la protección social tienen en la competitividad, tanto a nivel intracomunitario, como de la Unión Europea, frente a EE.UU., Japón y los países del sudeste asiático, donde la protección social es prácticamente nula.



FUNDACION BBV

Gran Vía, 12 - 48001 BILBAO
Alcalá, 16 - 28014 MADRID