

La carta del GETEM

Carta número 76, marzo de 2026

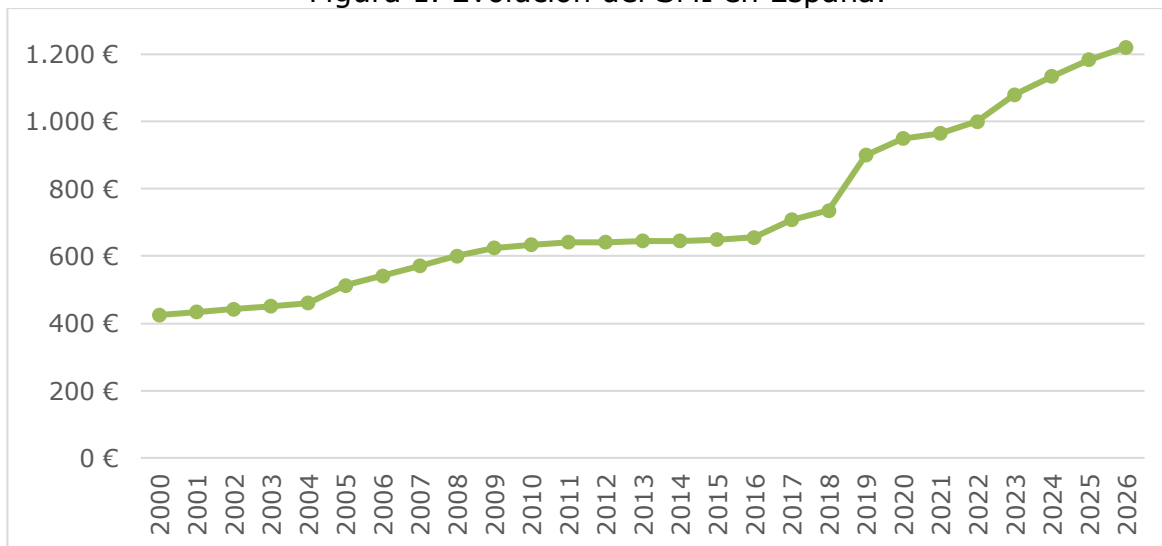
¿Pueden los salarios impulsar la productividad? El debate tras la subida del SMI en España

por Miguel Ángel Casaú Guirao

El debate sobre la subida del salario mínimo interprofesional

El pasado mes de febrero de 2026 se firmó en el [Consejo de Ministros del Gobierno de España](#) una subida del 3,1% del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), situándolo en 1221 euros brutos al mes en 14 pagas. Más allá de su dimensión distributiva, esta medida reabre un debate central sobre el modelo de crecimiento de la economía española. En esta carta argumentamos que la subida del SMI no solo tiene efectos sobre los costes laborales y el empleo, sino que también puede actuar como motor de crecimiento económico al impulsar la productividad, condicionando así la competitividad de la economía española.

Figura 1. Evolución del SMI en España.



Fuente: Ministerio de Trabajo y Economía Social. Elaboración propia.

Esta evolución se inscribe en la trayectoria marcada por el [cambio de orientación de la economía española en la política salarial](#) con incrementos sustanciales desde 2019, revirtiendo así las estrategias de moderación salarial que pretendían corregir los desequilibrios externos tras la crisis financiera del 2008. Durante aquella década, el diagnóstico dominante sostenía que el problema de la economía española, y de las economías del Sur de Europa en general, era ante todo de competitividad-precio. Según esta interpretación, los costes laborales habían crecido relativamente más que en el resto de economías europeas, lo que

había encarecido las exportaciones y contribuido a la acumulación de déficits comerciales. Bajo esa premisa, la respuesta política fue la llamada "[devaluación interna](#)", basada en planes de austeridad, flexibilización del mercado laboral y contención salarial con el objetivo de impulsar las exportaciones. La hipótesis subyacente se sostenía en la idea de que, si los costes laborales bajaban, las exportaciones se abaratarían, ganando competitividad (precio) y facilitando que las empresas vendieran más fuera, promoviendo un crecimiento que se apoyaría en el sector exterior.

No obstante, [diversos estudios](#) han cuestionado este diagnóstico. La mejora del saldo exterior tras la crisis no parece explicarse por una reducción de los precios de las exportaciones, sino más bien por la caída de las importaciones como consecuencia del colapso de la demanda interna. En otras palabras, el ajuste externo se produjo más por la contracción de la economía española derivado de los efectos de la crisis y de las políticas de devaluación interna que por una ganancia sustancial de competitividad en los mercados internacionales.

A pesar de esta evidencia, el [debate](#) reaparece cada vez que se anuncia una subida del SMI. Parte de la patronal advierte de que el encarecimiento de los costes laborales puede afectar negativamente a la competitividad y al empleo, especialmente en sectores con márgenes reducidos (como agricultura, hostelería o PYMES). Argumentan que los salarios más altos implican menos contratación o incluso destrucción de empleo si las empresas no pueden trasladar ese aumento a precios o compensarlo con mayores ventas.

Esta discusión suele centrarse únicamente en el impacto de los salarios sobre los costes y el nivel de empleo, dejando de lado otros factores que pueden afectar a la competitividad y el desempeño económico. La relación entre competitividad y costes laborales depende no solo del nivel de los salarios, sino también de la capacidad de la economía para generar incrementos de su productividad.

Por un lado, el indicador principal que refleja la competitividad-precio es el de costes laborales unitarios (CLUs), que representa cuánto cuesta el trabajo necesario para producir una unidad de producto. Cuanto menor sean los CLUs, menores serán sus precios y mayor será su competitividad-precio. Se calcula como la ratio entre el salario medio y la productividad. De esta manera, la competitividad-precio puede mejorar bien mediante la contención de los salarios, bien a través de aumentos de la productividad.

Por otro lado, hay elementos más allá de los precios que explican la competitividad. Los [factores no-precio](#), como la calidad de los productos o la sofisticación, son elementos que también desempeñan un papel fundamental. En este sentido, las ganancias de competitividad se producen a través las actividades de innovación que incrementan el contenido tecnológico de la producción, favorecen la diversificación productiva, y refuerzan los vínculos y complementariedades entre sectores, facilitando la difusión del conocimiento y los efectos de arrastre en el conjunto de la economía. A su vez, estos factores tienen un impacto sobre la mejora de productividad.

Así, la subida del SMI abre una cuestión más amplia que trasciende el debate habitual sobre costes laborales. ¿Qué consecuencias tiene una subida de los salarios sobre la productividad? Dicho de otro modo, ¿son los salarios

simplemente un coste que hay que contener o pueden convertirse en un estímulo para el crecimiento económico? En esta carta del GETEM, se pretende clarificar la relación entre estos dos factores y contribuir al debate sobre las consecuencias de la subida del SMI sobre el crecimiento económico.

Salarios y productividad: una relación compleja

La relación entre salarios y productividad ha sido fundamental tanto desde la teoría macroeconómica como en los debates sobre políticas. Si bien existen diversos enfoques que analizan esta relación, destacan tres: el enfoque neoclásico canónico, la hipótesis de los salarios de eficiencia y las teorías económicas postkeynesianas.

La [teoría económica neoclásica](#) sostiene que la relación es unidireccional: primero aumenta la productividad y, como consecuencia, pueden subir los salarios. Las empresas contratan trabajadores hasta que el salario real iguala la productividad marginal del trabajo. Por consiguiente, los salarios se consideran un coste de producción y reflejan al mismo tiempo la productividad del trabajador. Por tanto, si los salarios se elevan por encima de su productividad, el resultado será el desempleo.

Por otro lado, [las teorías de salarios de eficiencia](#) redireccionan la relación del aumento de los salarios al de la productividad. En particular, sostienen que pagar mejores salarios puede incrementar la moral, mejorar el esfuerzo, reducir la rotación y atraer trabajadores más cualificados, afectando positivamente sobre la productividad. En este marco, el salario no es solo un coste, sino también una herramienta de gestión.

Desde la tradición postkeynesiana, el llamado "[efecto Webb](#)", formulado a finales del siglo XIX por Beatrice Webb y Sidney Webb, propone que el incremento de los salarios induce mejoras de productividad a través de diversos mecanismos. En primer lugar, porque incrementa la moral de los trabajadores. Segundo, como las empresas que no pueden pagar los salarios más altos se quedan fuera del mercado, da lugar a una estructura productiva más moderna porque las empresas que quedan son las más eficientes. En tercer lugar, el incremento de los costes laborales induce a las empresas a invertir en innovación y a reorganizar su producción para incrementar la eficiencia y mantener sus márgenes de beneficios. Finalmente, al subir la renta agregada (además de reducir la pobreza y la desigualdad), se incrementa la demanda y las ventas de las empresas, haciendo que estas aumenten su producción y, de acuerdo con la conocida [ley de Kaldor-Verdoorn](#), su productividad. De esta forma, los incrementos salariales se traducen en un mayor esfuerzo innovador y mayores niveles de demanda que inducen el crecimiento de la economía y de la productividad.

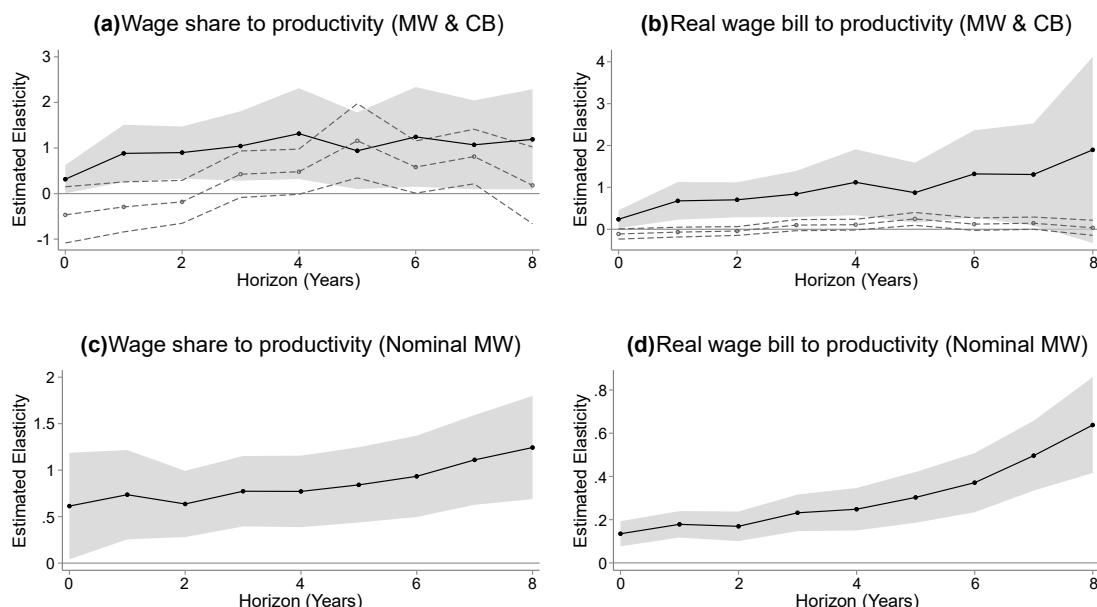
El efecto de la subida del salario mínimo interprofesional sobre la productividad en las economías mediterráneas

En un estudio realizado recientemente¹, se utilizan diversos métodos econométricos que permiten identificar cambios salariales exógenos (es decir, no provocados por aumentos previos de productividad), para evaluar si existe el efecto Webb. Es decir, se trata de comprobar si incrementos salariales

¹ Casaú, M.Á., González R. & Fernández-Romero, D. (2026). Madame Webb in the Mediterranean: Do higher real wages increase productivity? In Herrero, D. & Casaú, M. Á. (Eds.), Growth Models and Structural Change: Regional varieties and socioeconomic impacts, Routledge.

impulsados por determinadas reformas institucionales (crecimiento del salario mínimo y refuerzo de la negociación colectiva) generan incrementos persistentes en la productividad. Los resultados se muestran en la Figura 2 que estima la respuesta al impulso² de la productividad ante diversas variables salariales.

Figura 2. Respuestas de la productividad a los shocks salariales.



Fuente: OECD database y OECD Economic Surveys. Elaboración propia.

Se puede observar cómo el efecto de los incrementos salariales producidos por reformas institucionales sobre la productividad es positivo en todos los casos, tanto si se mide en términos relativos (participación salarial) como en absolutos (masa salarial real). Pero si prestamos atención a los paneles inferiores (c y d), que se centran únicamente en el impacto de las subidas del salario mínimo, se aprecia claramente que la productividad aumenta de forma constante y termina muy por encima de sus valores a corto plazo, sobre todo en la participación salarial. Por tanto, la subida del SMI hace que la productividad aumente de forma gradual y persistente, demostrando así la existencia del efecto Webb en estas economías.

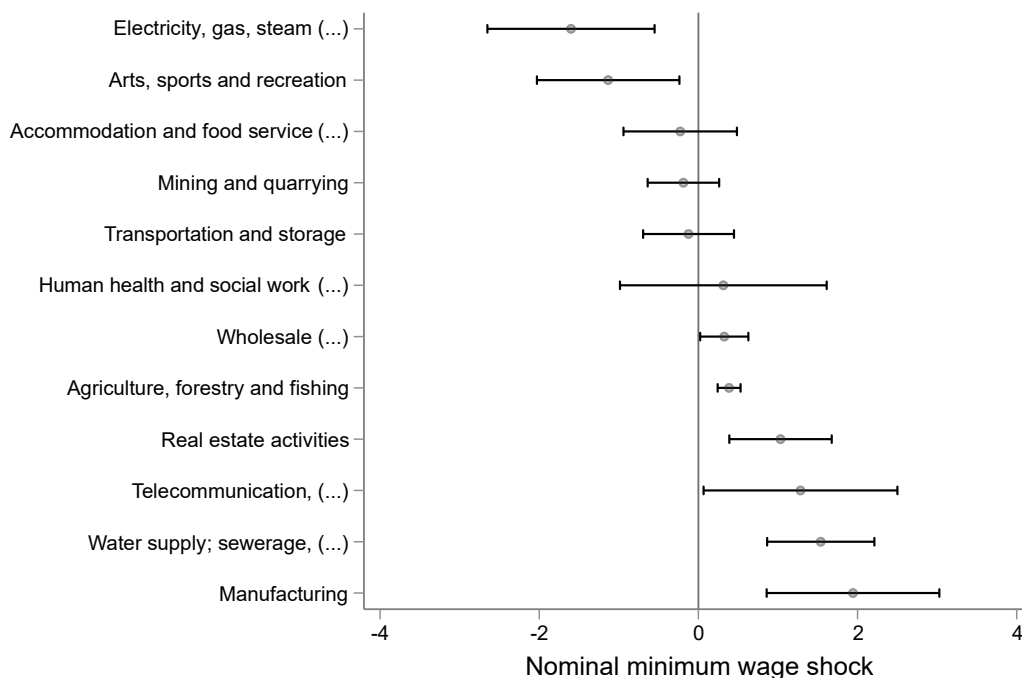
No obstante, los sectores pueden diferir en términos de capacidad innovadora, márgenes de productividad y estructura organizativa por lo que los resultados pueden no ser homogéneos. La Figura 3 examina la respuesta al impulso de la productividad a un shock del salario mínimo de manera desagregada.

Los datos obtenidos muestran que los sectores manufactureros y determinados servicios (sobre todo los más dinámicos), muestran una respuesta muy positiva de la productividad ante el aumento del salario mínimo. Por lo que estos sectores cuentan con mayor potencial de incrementos de la productividad por su capacidad de incorporar nuevas tecnologías, reorganizar sus procesos o realizar inversiones que compensen el aumento de los costes laborales. En contraposición, en sectores como la generación eléctrica, la minería, los servicios

² En econometría, una respuesta al impulso es una herramienta que muestra cómo reacciona una variable económica a lo largo del tiempo después de un "shock" o cambio inesperado en otra variable.

recreativos o la hostelería, los efectos son cercanos a cero o negativos. En estos casos, ya sea por ser sectores muy regulados, presentar fuertes rigideces organizativas o tecnológicas, una gran intensidad del factor trabajo o condiciones particulares de la demanda (como una alta estacionalidad), dificultan la automatización o las mejoras de eficiencia en el corto plazo.

Figura 3. Shock del SMI sobre los diversos sectores.



Fuente: OECD database y OECD Economic Surveys. Elaboración propia.

Por tanto, los efectos son más intensos en sectores con mayor capacidad de reorganización e inversión y más débiles en actividades con fuertes rigideces tecnológicas o regulatorias. Esto indica que el impacto del SMI no es uniforme, y hay sectores ganadores y perdedores.

¿Fue entonces la devaluación interna una estrategia equivocada?

La estructura productiva de la economía española en el periodo previo a la crisis financiera de 2008, al igual que la del resto de economías del sur de Europa, se caracterizaba por un peso elevado de sectores manufactureros de bajo contenido tecnológico, de la construcción y de servicios de menor valor añadido (como hostelería o turismo). En conjunto, este patrón productivo reflejaba una baja sofisticación tecnológica, una limitada competitividad no-precio y una reducida capacidad para generar mejoras sostenidas de productividad. Precisamente esta configuración productiva también explicaba el mayor crecimiento relativo de los CLUs de la economía española, por estar basada en sectores con menores capacidades de ganancias de productividad.

En este contexto, las políticas aplicadas tras la crisis pusieron casi exclusivamente el foco en los costes laborales y dejaron de lado las limitaciones estructurales del tejido productivo. En concreto, buena parte de la argumentación atribuía el mayor crecimiento de los salarios en la economía española a supuestas [rigideces en su mercado laboral](#). Según esta interpretación, la existencia de determinadas regulaciones como la negociación colectiva a nivel sectorial, la alta protección frente al despido o la dificultad para

realizar ajustes en salarios u horas trabajadas, limitaban la capacidad de las empresas para adaptar rápidamente los costes laborales a las condiciones económicas. En consecuencia, las reformas laborales de [2010](#) y [2012](#) impulsaron cambios significativos en el sistema de negociación colectiva orientados hacia una mayor desregulación, como la priorización de los convenios de empresa, el abaratamiento y la facilitación del despido, y la limitación de la ultraactividad. Supuestamente, estas regulaciones dotarían de una mayor flexibilidad que permitiría mejorar la competitividad-precio (abaratando costes) y favorecer la recuperación económica y la creación de empleo

No obstante, si los salarios no son únicamente un coste sino también un posible motor de modernización productiva, esta estrategia pudo resultar contraproducente. En economías especializadas en sectores de productividad media o baja, como la española, una política basada en la contención salarial pudo frenar el salto necesario hacia actividades más sofisticadas y tecnológicamente más avanzadas por diversas razones. Por un lado, redujo los incentivos de las empresas a invertir en innovación, tecnología o mejoras organizativas, favoreciendo en cambio estrategias basadas en el uso intensivo de mano de obra. Como se mostró en una [carta del GETEM](#) anterior, la brecha de productividad entre los países del sur de Europa y los del norte se amplió tras la crisis, dando lugar a un proceso de divergencia en lugar de convergencia, por una menor sofisticación de su tejido manufacturero. Por otro lado, se produjo un efecto indirecto a través de la expansión de la externalización empresarial. Las reformas laborales facilitaron la proliferación de empresas multiservicios, que por lo general operan con salarios más bajos debido a la escasa cobertura de convenios laborales. De esta manera, [se incentivó a muchas empresas a adoptar estrategias de externalización con el objetivo de reducir costes](#), como ya se analizó en otra [carta](#). Según un [estudio reciente](#), una de las consecuencias del desplazamiento de parte de la actividad hacia sectores con menores niveles de productividad (determinados servicios), es que perjudicó al crecimiento de la productividad agregada del conjunto de la economía española.

Estas dinámicas sugieren que las políticas de devaluación interna incentivaron estrategias empresariales centradas en abaratar el trabajo más que en mejorar la eficiencia productiva. De este modo, las reformas aplicadas no solo contribuyeron a crear un patrón de creación de empleo con mayores niveles de precariedad, segmentación laboral y desigualdad salarial, sino que también consolidaron un patrón de crecimiento económico con baja productividad.

Conclusiones

En esta carta hemos sugerido que el crecimiento salarial puede contribuir al crecimiento del empleo sin depender necesariamente de una estrategia de compresión generalizada de los salarios. Cuando los salarios aumentan, las empresas pueden responder introduciendo mejoras de eficiencia, reorganizando la producción, invirtiendo en capital o adoptando nuevas tecnologías. Estas respuestas permiten compensar parcialmente las presiones de costes y sostener la competitividad a través de mejoras en la productividad, en lugar de hacerlo únicamente mediante la reducción de costes laborales.

Este mecanismo no se produce de forma uniforme en toda la economía. Las respuestas de la productividad son más intensas en sectores con mayor capacidad de innovación y reorganización productiva, como la industria manufacturera, la energía o los servicios intensivos en conocimiento.

Precisamente muchos de estos sectores coinciden con los ámbitos prioritarios de la actual política industrial en España. En particular, el [Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia](#) y la canalización de sus fondos en torno a los Proyectos Estratégicos para la Recuperación y Transformación Económica ([PERTEs](#)), están orientados a impulsar la modernización productiva en sectores estratégicos y tecnológicamente dinámicos, como el vehículo eléctrico, la microelectrónica y semiconductores, o las energías renovables.

En este contexto, cuando los aumentos salariales se combinan con otras políticas económicas, como las industriales o de innovación, puede reforzar un círculo virtuoso en el que mayores salarios, mayores niveles de productividad, mayores niveles de empleo de calidad y mayor crecimiento económico se retroalimentan mutuamente. Este efecto resulta especialmente relevante en los sectores transables e intensivos en tecnología, donde la capacidad de innovar y difundir conocimiento es mayor.

La evolución reciente de la economía española ofrece algunos indicios en esta dirección. Desde 2019, las sucesivas subidas del SMI han contribuido a impulsar el crecimiento de los salarios reales en el contexto de la recuperación tras la crisis de la Covid-19. Al mismo tiempo, la economía española ha registrado un fuerte dinamismo en términos de crecimiento económico, creación de empleo y, en los últimos años, también mejoras en la productividad. Este patrón rompe parcialmente con la dinámica tradicional de la economía española, en la que la productividad tendía a comportarse de forma contracíclica.

Todavía es pronto para evaluar hasta qué punto la nueva orientación de la política económica será capaz de consolidar transformaciones estructurales duraderas. Tampoco es posible determinar con precisión si los efectos de las subidas salariales dependen del nivel inicial de los salarios o cuáles son los límites a partir de los cuales podrían aparecer efectos distintos. No obstante, la evidencia disponible sugiere que, con los datos disponibles para la economía española en la última década, una estrategia basada exclusivamente en la moderación salarial no es la única vía posible, ni la más adecuada, para sostener la competitividad.

En este marco, la subida del SMI no debe entenderse únicamente como una medida redistributiva. También forma parte del conjunto de instituciones económicas que influyen en la especialización productiva y en el desempeño macroeconómico del país. Desde esta perspectiva, unos salarios justos no son solo un objetivo social, sino también una posible base para construir trayectorias de crecimiento más resilientes, innovadoras y productivas.

Conoce el [Grupo de Estudio de las Transformaciones de la Economía Mundial \(GETEM\)](#) y el resto de [Cartas publicadas](#)

Súmate a nuestra [lista de distribución](#)

