



03

**Determinantes
socio-institucionales de la
distribución de la renta. El caso de
España (1987-2015)**

Luis Cárdenas del Rey
Daniel Herrero Alba

WP03/18

WorkingPapers

Resumen

Este trabajo analiza los factores que explican la caída continuada de la participación de los salarios sobre la renta en la economía española a lo largo del periodo 1987-2015. En el análisis se diferencian tres tipos de factores que dan cuenta de este retroceso: técnico-productivos, la acción del Estado y socio-institucionales. A través de una metodología estadístico-descriptiva, combinada con un análisis cualitativo del periodo, el artículo muestra que los cambios en la composición sectorial del empleo, la intensidad del empleo, la política económica y la evolución del marco de relaciones laborales y el mercado de trabajo son las causas del menor crecimiento de los salarios en relación al de la productividad del trabajo. Asimismo, incidiendo en la importancia de las condiciones socio-institucionales, presentamos un índice de capacidad negociadora de los asalariados, que combinando la evolución de hasta ocho variables, permite explicar en términos dinámicos la evolución de la cuota salarial.

Palabras clave: Distribución de la renta, Salarios, Mercado de trabajo, Relaciones laborales

Abstract

The article analyzes the main causes that led to the continuous decline of the wage share in the Spanish economy during the period 1987-2015. Three types of factors have been considered to explain this downturn: technical and productive factors, the state performance and the evolution of the socio-institutional conditions. We combine a descriptive statistical methodology with qualitative analysis to show that the change in the employment structure, the employment intensity, the economic policy and the evolution of the industrial relations and labor market institutions explain the changes in income distribution. Additionally, we highlight the importance of the socio-institutional factors and we present an index to quantify the bargaining power of the employees that can account for the wage share performance in dynamic terms.

Keywords: Aggregate Factor Income Distribution, Wages, Labor Market, Industrial Relations

Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Universidad Complutense de Madrid. Campus de Somosaguas, Finca Mas Ferré. 28223, Pozuelo de Alarcón, Madrid, Spain.

© Luis Cárdenas del Rey

© Daniel Herrero Alba

Luis Cárdenas del Rey, Universidad Isabel I e Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) - luiscard@ucm.es

Daniel Herrero Alba, Universidad Complutense de Madrid e Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI) - d.herrero@ucm.es

El ICEI no comparte necesariamente las opiniones expresadas en este trabajo, que son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

Índice

1. Introducción	5
2. Propuestas para explicar los factores del cambio distributivo	6
3. La distribución de la renta en España durante el periodo 1987-2015	8
4. Evolución de los determinantes de la participación salarial en España (1987-2015)	10
4.1 Transformaciones técnico-productivas	10
4.2. Actuaciones distributivas del Estado	12
4.3. Transformaciones en el mercado de trabajo y las relaciones laborales	13
5. Factores socio-institucionales: una propuesta para cuantificar la capacidad de negociación de los asalariados	14
5.1. Variables y construcción del Índice de Capacidad Negociadora	14
5.2. Relación entre el índice de Capacidad Negociadora y la cuota laboral	18
6. Conclusiones	21
Referencias	23

1. Introducción

Desde finales de los años ochenta hasta la actualidad, la economía española ha atravesado por dos grandes periodos. El primero de ellos comprende veinte años, desde 1987 a 2007, y, al margen de la breve crisis de los años 1992 y 1993, se caracterizó por presentar altas tasas de crecimiento económico y un alto incremento de la población ocupada, junto con un fuerte descenso de la tasa de desempleo. El segundo periodo se extiende desde 2008 a 2015, y viene definido por una profunda crisis económica, especialmente dura entre los años 2011 y 2013, cuando la tasa de desempleo supera el 26%. En estos años, todos los indicadores macroeconómicos, y particularmente la demanda interna, han reflejado tasas de crecimiento muy negativas.

Algo común a ambos periodos ha sido la tendencia seguida por la distribución funcional de la renta. La parte del producto que se destina a retribuir a los trabajadores asalariados, a pesar de crecer en términos brutos, ha descendido en términos relativos, dando lugar a un cambio en la remuneración de los factores productivos que ha favorecido a los beneficios empresariales. Tras unos años de crecimiento, entre 1987 y 1993, la participación de los salarios sobre el total del producto descendió de forma continuada. El único momento en el que esto no se cumplió fue en 2008 y 2009, cuando estalla la crisis y se produce el llamado “efecto composición”, esto es, un menor crecimiento de la productividad del trabajo, como consecuencia de la caída de la demanda, que del salario medio, que incluso aumenta en esos años porque los primeros en ser expulsados de sus puestos de trabajo fueron los trabajadores de bajos salarios, es decir, empleados de pequeñas y medianas empresas y aquellos con peores condiciones de trabajo.

En este trabajo explicamos las razones de este cambio distributivo de largo plazo en la economía española, alejándonos de los enfoques que consideran que la distribución de la renta es consecuencia de los movimientos de precios asociados a los cambios en la productividad de los factores. Nosotros nos anclamos en las bases teóricas que han proporcionado varios trabajos de raíz estructuralista, que destacan la importancia de un conjunto de factores de diversa índole, como son los procesos de cambio tecnológico, financiarización, globalización y reducción

del Estado de Bienestar (Álvarez et al, 2013; Stockhammer, 2017), que en este trabajo hemos clasificado en tres grandes grupos.

Por un lado, destacamos la relevancia de las transformaciones técnico-productivas de la economía española a la hora de lastrar el crecimiento de la cuota salarial. Aquí resaltamos dos vías fundamentales. La primera, el débil crecimiento de la relación capital-trabajo, como consecuencia del exagerado crecimiento de la inversión en sectores de actividad de baja intensidad laboral, lastrando así la capacidad de crecimiento potencial del salario medio, ya que, con bajo crecimiento de la productividad, la contención salarial se erige como vía fundamental para el crecimiento de los beneficios empresariales. La segunda tiene que ver con el cambio en la estructura del empleo registrado a lo largo del periodo de crecimiento. La pérdida de peso relativo de la industria manufacturera, único sector de actividad que logra proteger sus salarios, ha tenido un impacto cuantitativo sobre el cambio distributivo.

Por otra parte, destacamos la influencia de la orientación de las políticas llevadas a cabo por el Estado. Estas han estado basadas en el impulso de los beneficios empresariales como mecanismo para promover la inversión y el crecimiento económico. La flexibilización en la aplicación de los convenios colectivos y la expansión del empleo atípico fueron herramientas básicas de política económica de los sucesivos gobiernos españoles¹.

En tercer lugar, analizamos cómo la evolución del marco de negociación colectiva y de las características del mercado de trabajo ha lastrado la capacidad negociadora de los asalariados y han generado fracturas entre distintos segmentos de los trabajadores.

Como se puede observar, nuestra especificación recoge los principales factores destacados por la literatura internacional, pero entendemos que todos estos elementos catalizan en torno a la capacidad de negociación de los trabajadores (Kristal, 2010). Por ello, resaltamos la influencia que los factores de índole socio-institucional tienen en la explicación de la caída de la cuota laboral.

1 Otro factor relevante es la oleada de privatizaciones, especialmente intensa entre 1996 y 2000, que expulsó fuera de los convenios colectivos negociados por empresas públicas a multitud de empleados, que vieron como sus condiciones de trabajo se deterioraron progresivamente.

Por último, proponemos un instrumento para la medición cuantitativa de la evolución de la fuerza de los trabajadores en la determinación del resultado de la pugna distributiva. Para ello, exponemos un índice de capacidad negociadora de los asalariados. Este índice recoge la influencia del conjunto de variables explicativas enunciadas con anterioridad, abarcando tres grandes grupos de variables: la fortaleza de los sindicatos, las instituciones de mercado de trabajo y relaciones laborales, y la estructura y dinámica del mercado laboral. Los resultados muestran que es posible explicar los movimientos de la cuota salarial a través de este índice.

2. Propuestas para explicar los factores del cambio distributivo

La distribución del ingreso desde una perspectiva macroeconómica se centra en la distinción entre las participaciones de los beneficios y las rentas del trabajo en la renta nacional, de tal forma que existen determinantes independientes de la cuota de beneficios y la cuota de salarios, pero ambos son interdependientes.

En primer lugar, la evolución de la participación salarial es, por definición, directamente dependiente de la evolución del salario por hora nominal, del comportamiento de los precios y de la productividad por hora². A través de estos tres elementos es posible identificar los siguientes determinantes de la cuota salarial, siguiendo a Sherman (2014):

a) El *salario nominal* por hora se determina por la pugna distributiva entre los empresarios y los trabajadores, en las siguientes condiciones de oferta y demanda: (1) la demanda de mano de obra es una función derivada de la demanda efectiva en el mercado de bienes, dado un cierto nivel de tecnología o coeficiente técnico de producción; (2) la oferta de trabajo es función de la población y la tasa de actividad; (3) ambas no suelen estar en equilibrio, de tal forma que

² En ocasiones a esta diferencia entre el salario real por hora y la productividad por hora trabajada se le denomina "wage-productivity gap". Debe observarse que esta brecha se calcula como un promedio de la economía y en ningún caso se interpreta como la productividad individual.

existe un exceso de oferta de mano de obra (o insuficiente demanda), que se refleja en la tasa de desempleo; (4) ese desempleo tiene un efecto disciplinario sobre la fuerza de trabajo a la hora de aceptar un nivel salarial concreto, que será mayor o menor en función de las condiciones económicas tras el despido, como el nivel de compensación por desempleo y las prestaciones sociales; (5) afectando todo ello a la capacidad de los trabajadores de negociar el salario nominal.

b) Los *precios*, y por tanto el salario unitario real, dependen (6) de los márgenes empresariales fijados en relación a los costes de bienes intermedios y costes laborales; (7) la orientación de las políticas públicas laborales (como condicionantes del coste laboral neto) y el marco jurídico-legal que establecen; y (8) las condiciones internacionales, como la competencia en el mercado laboral y en el de bienes y servicios.

c) La *productividad del trabajo* se ve afectada por múltiples factores de índole productiva y sectorial y, además, se pueden añadir los siguientes relacionados con la distribución del ingreso: (9) la productividad a largo plazo se encuentra determinada por el cambio tecnológico y la composición de la estructura productiva de la economía. En el corto plazo, (10) la eficiencia del capital y de los trabajadores dependerá del grado de utilización y, por tanto, del nivel de demanda efectiva. Por último, (11) la productividad depende tanto de la intensidad laboral, como de (12) la organización del trabajo existente en las empresas.

Desde una perspectiva dinámica, la renta, los salarios y los beneficios varían a lo largo del tiempo, de modo que si la renta crece a un cierto ritmo es posible que ambas variables puedan crecer de forma simultánea, pero es inviable que lo hagan a la vez sus respectivas cuotas, que son las que definen la distribución. Existen, por tanto, dos niveles de análisis. En primer término, se puede estudiar por separado qué factores influyen en el comportamiento de los salarios y los beneficios. Y, en segundo término, cabe analizar qué factores determinan de forma conjunta la cuota de los salarios en la renta.

En el primer nivel de análisis, la variable a explicar es el comportamiento del salario medio o unitario, teniendo en cuenta que la evolución de la masa salarial (W) incorpora tanto las variaciones del empleo (L) como las del propio salario unitario. Por su parte,

en el segundo nivel de análisis, la evolución de la cuota salarial contiene las variaciones de dos variables: la del salario medio por ocupado o por hora trabajada en relación a la productividad del trabajo³ [$W/Y = (W/L) / (Y/L)$].

Hay que tener en cuenta que la oferta de trabajo está determinada por factores demográficos, que explican la evolución de la población en edad laboral, y por factores institucionales, que explican la proporción de esa población que se convierte en activa. Mientras que la demanda de trabajo se explica, sobre todo, por la dinámica de la demanda agregada, en especial por la inversión, el grado de utilización de la capacidad instalada y por las características de la estructura productiva (composición sectorial, tamaño empresarial, coeficientes mínimos de trabajo requeridos para la producción o por la inserción exterior, entre otros factores). No existe, pues, un mecanismo de ajuste basado en un precio de equilibrio, que vacíe el mercado de trabajo y garantice la situación de pleno empleo, ya que la formación del salario medio no responde directamente a las condiciones de oferta y demanda del mercado de trabajo.

Sino que como acabamos de señalar el salario nominal, única variable sujeta a determinación por parte de la capacidad de negociación de los trabajadores, afecta a la distribución de la renta por su relación con la evolución de los precios (generalmente de los bienes de consumo) y con la productividad. Si el salario nominal crece al ritmo de los precios, los trabajadores mantendrán su poder adquisitivo mientras que si el salario nominal crece más que los precios y la productividad real. Se producirá un cambio distributivo.

Nuestra propuesta acerca de la formación de salarios se fundamenta en los trabajos de algunos autores (Kristal, 2010; Dünhaupt, 2016; Stockhammer, 2017), que han resaltado la importancia de tres grupos de factores:

a) Las características técnicas y produc-

³ Se obvia aquí otro aspecto relevante en la literatura sobre la distinción de esas magnitudes en precios corrientes o constantes, debido a dos razones: i) desde el punto de vista teórico, cuando existe exceso de capacidad instalada, las variaciones oferta-demanda no se ajustan principalmente por la vía de los precios sino por las cantidades; ii) desde el punto de vista de los hechos, el período de estudio corresponde a un proceso de desaceleración de las variaciones de precios y no hay evidencias de que los movimientos de salarios hayan provocado tensiones en los precios.

tivas de la economía, esto es, el tipo de especialización, las escalas de producción, la organización del trabajo realizada por las empresas y la distribución de los recursos de trabajo y capital, que condicionan: i) los requerimientos formativos y técnicos del empleo, ii) la segmentación de las categorías y jerarquías laborales, iii) composición sectorial del empleo, y iv) la intensidad de capital con respecto al trabajo.

b) La orientación de las políticas del Estado, concretamente, su actuación distributiva mediante disposiciones legislativas y administrativas, así como de decisiones de política económica (fiscal, monetaria, comercial e industrial), que afectan al funcionamiento de los mercados y a la negociación laboral. Aquí se destacan la mediación del Estado en i) la negociación colectiva, ii) la regulación de mercado de trabajo y iii) el gasto en protección social y iv) la orientación de su política económica en el contexto de la integración internacional. Todos estos factores influyen sobre los factores tecno-productivos y sobre los rasgos socio-institucionales de la economía.

c) Los rasgos socio-institucionales, en donde diferenciamos dos grandes tipos:

c.1. Las características del marco de relaciones laborales, esto es, los marcos de negociación colectiva, las expectativas sociales de mejoras retributivas y los compromisos de los poderes públicos con el empleo, que condicionan: i) el nivel de negociación y alcance geográfico y/o sectorial de los acuerdos laborales y su contenido, ii) el grado de protección social del empleo, el nivel de compensación por desempleo y las prestaciones sociales, y iii) la capacidad organizativa y reivindicativa de los asalariados.

c.2. Las características del mercado de trabajo, en particular, los flujos de entrada y salida de ocupados, que determinan el grado de subutilización del trabajo y, por tanto, la evolución del desempleo, así como el grado de parcialidad, temporalidad y rotación en el puesto de trabajo, determinando todo ello: i) el efecto disciplinario del desempleo y ii) las características de los puestos laborales ofertados y el peso relativo del empleo atípico.

En conclusión, el nivel y la evolución de la cuota salarial obedecen a una combinación de factores de diverso carácter que tienen que ver, por un lado, con los rasgos productivos

de la economía y, por otro, con elementos de carácter socio-institucional, que explican las condiciones de oferta y demanda de trabajo y la capacidad de negociación de los asalariados sobre sus condiciones laborales. Ambos influenciados, a su vez, por la acción del Estado. En consecuencia, el salario medio no es una variable exógena al mercado de trabajo, pero tampoco depende exclusivamente de su dinámica.

3. La distribución de la renta en España durante el periodo 1987-2015.

Durante la etapa 1987-2007 la economía española registró un notable crecimiento de la demanda agregada (3,3% anual). El crecimiento de la inversión fue más intenso, lo que redundó en un fuerte incremento del stock de capital (4,7%). Desde el punto de vista de la producción se constata un moderado aumento de la productividad (1,2%, por hora trabajada; 0,8%, por ocupado), a la vez que un notable incremento del empleo (2,1% en horas trabajadas; 2,6% en ocupados). Además, durante el intervalo de 1994-2004 la inversión y el empleo aceleraron su crecimiento, mientras que la productividad desaceleraba el suyo.

Por su parte, el empleo mostró una elevada sensibilidad al ciclo, comportándose de manera radicalmente distinta en las fases expansivas y recesivas. Al inicio del periodo, el empleo creció de forma sostenida. El crecimiento quedó interrumpido en 1992-93, para después proseguir a un ritmo muy rápido (3,0% anual) hasta 2007. La fuerte creación de empleo, basada en una segmentación creciente del mercado laboral y una amplia variedad de figuras laborales atípicas, entre las que destacó el empleo temporal (un tercio del total), el trabajo a tiempo parcial (12%) y los puestos de trabajo considerados como prácticas y en formación (Toharia, 2003; Polavieja, 2006; García-Serrano y Malo, 2013), condujo a un desplome continuado de la tasa de desempleo, llegando al 8% en 2007.

Según los datos de la EPA (Instituto Nacional de Estadística), el rápido aumento del nivel de ocupación durante el período 1987-2007 obedece sobre todo al intenso crecimiento

del intervalo de 1994-2007 (3,1% anual). En cifras absolutas, el número de ocupados se incrementó en 8,4 millones de personas, de los que 7,3 millones correspondieron a este segundo intervalo. Por su parte, la cifra de desempleados aumentó de 2,9 millones en 1987 a 3,6 millones en 1993 y, pese a reducirse a la mitad en la etapa de crecimiento 1994-2007, el nivel de desempleo en 2007 seguía siendo alto en comparación a otros países de la Unión Europea, algo ciertamente preocupante después de catorce años de rápido crecimiento económico.

El número de activos y la tasa de actividad crecieron mucho, particularmente en la etapa 1987-2007. La tasa de actividad pasa del 50,5% en 1987 al 59,3% en 2007, manteniéndose constante a partir de entonces. Los puestos ocupados por los nuevos contingentes laborales, especialmente mujeres e inmigrantes, tenían condiciones laborales mucho más precarias (bajos salarios, elevada temporalidad, abundante trabajo a tiempo parcial y elevada rotación).

La crisis posterior indujo una pérdida de empleo igualmente intensa, ya que entre 2008 y 2013 se registró una caída cercana al 3% anual, que a partir de 2014 comienza a recuperarse lentamente, en gran parte como consecuencia de la política de devaluación salarial implementada por el gobierno (Martins, 2017). En horas trabajadas, las tasas de crecimiento son inferiores, debido al cambio de las condiciones de contratación laboral que tiene lugar bajo el nuevo marco institucional, resultado de las reformas laborales introducidas desde 2010 (Sola et al, 2013). La fuerte destrucción de empleo que se desató a partir de 2008 impulsó el crecimiento de la tasa de desempleo, que se situó por encima del 26% en 2013 (superando los 6 millones de desempleados), para descender al 22% en 2015.

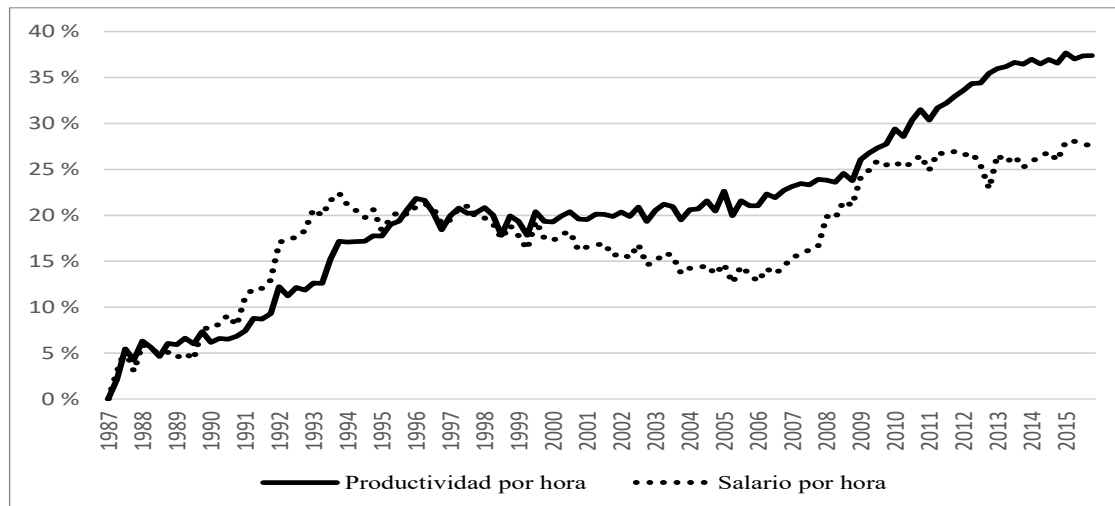
Desde una perspectiva agregada, destacan los siguientes hechos sobre la distribución funcional de la renta:

En primer lugar, los beneficios empresariales crecieron a mayor ritmo que los salarios y, sobre todo, que el salario unitario. Los beneficios crecieron a una tasa media del 2,6% anual y la masa salarial al 2,0%, incluyendo las rentas de los trabajadores por cuenta propia. Deduciendo de ese último dato la parte correspondiente al incremento del empleo, el salario unitario por hora trabajada registró un crecimiento del 1,2%.

En segundo lugar, la distribución de la renta se decantó a favor de la cuota del capital. Esa cuota se incrementó al 0,3% anual, acumulando un aumento del 10% a lo largo

de España. En ese intervalo, los beneficios crecieron al 4,7% anual y el salario medio real disminuye al -0,2%, acumulando un retroceso del -4,4%. En consecuencia, la cuota del capital

Gráfico 1. Tasas de crecimiento acumuladas del salario real y de la productividad (1987-2015).



Nota: Datos trimestrales. Tasas de crecimiento desde 1987 en porcentaje.
Fuente: Elaboración propia a partir de BDREMS y Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR).

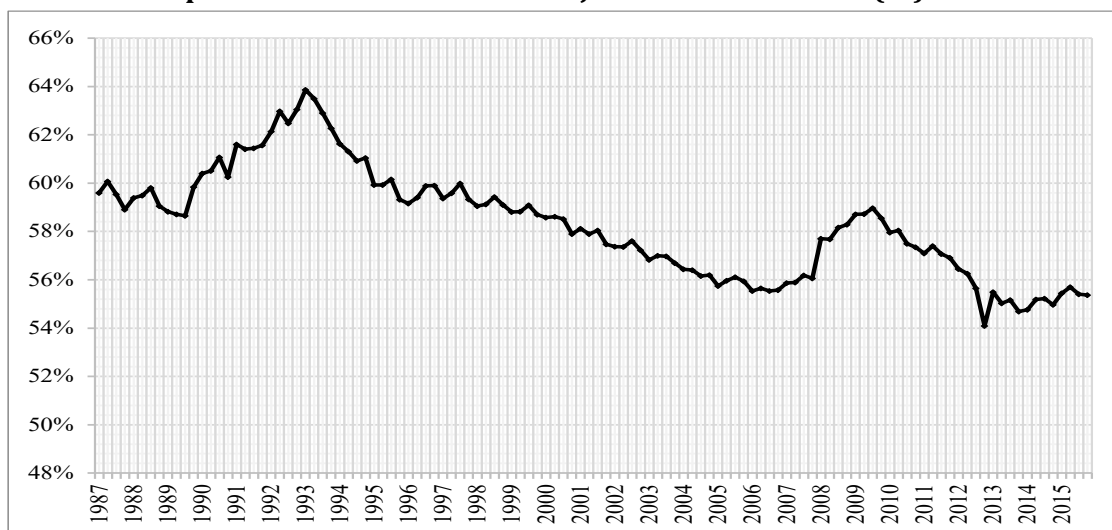
del período y pasando de una ratio inferior al 34% a otra del 40%. La cuota del trabajo se redujo al -0,3% anual, acumulando un descenso del 7,3% en el período y pasando de una ratio del 59,5% a otra del 63,0% en 1993, para descender al 55,5% en el año 2015. Ese retroceso responde al diferencial entre los respectivos crecimientos del salario unitario (0,8%) y de la productividad laboral (1,0%).

creció al 1,2% anual y la cuota del trabajo se redujo al -0,7% anual, de modo que la totalidad del reducido crecimiento de la productividad del trabajo registrado en ese intervalo se canalizó hacia el beneficio empresarial.

Las variaciones distributivas se concentraron en el intervalo de crecimiento 1994-2007, el mayor de la historia reciente

Durante el intervalo de crisis 2008-2015, la cuota salarial se contrajo al mismo ritmo, -0,7%, pero por razones diferentes. El salario medio por hora crece, 1,0%, pero lo hace por la elevadísima destrucción de empleo, muy superior a la de la masa salarial. La productividad creció mucho, 1,7%, por la

Gráfico 2. Participación de las rentas del trabajo desde 1987 a 2015 (%).



Fuente: Elaboración propia a partir de BDREMS y Contabilidad Nacional Trimestral (CNTR).

misma razón, la caída del empleo. En ambos casos opera el efecto composición, es decir, el crecimiento diferenciado de numerador y denominador, derivado de la fuerte sensibilidad del empleo al crecimiento económico. Por su parte, los beneficios retroceden al -0,8% y su participación sobre la renta aumenta un 1,0% anual. En el gráfico 1 se comprueba cómo a partir de 2014, cuando se reanuda el crecimiento, tanto el salario medio como la productividad vuelven a estancarse.

Por último, se observa poca disparidad sectorial en el comportamiento de la cuota salarial. Durante la 1994-2007, la mayor parte de los sectores de la economía experimentan incrementos de la cuota de los beneficios y retrocesos de la participación salarial. El sector financiero y la construcción representan los casos más extremos, con incrementos de la primera del 2,3% y 0,8% anual, y caídas de la segunda del -1,6% y -0,4%, respectivamente. En contraposición, la manufactura muestra un aumento de la participación salarial del 1,0%, mientras que la cuota de beneficios disminuye al -1,3%. Cuando estalla la crisis de 2008, los beneficios comienzan a ganar peso en todos los sectores, con excepción del sector financiero e inmobiliario (Fuente: EUKLEMS).

4. Evolución de los determinantes de la participación salarial en España (1987-2015).

El retroceso de la participación de los salarios sobre la renta se ha correspondido con importantes cambios en las variables señaladas como determinantes de la distribución funcional de la renta.

4.1. Transformaciones técnico-productivas

En este punto, cabe destacar dos procesos de cambio en la organización laboral, que han sido simultáneos a cambios sectoriales que se comentarán a continuación. De un lado, la incorporación de nuevas tecnologías ha provocado una mayor variedad de cualificaciones, categorías y jerarquías laborales, dando lugar a la diversificación de los intereses salariales y de promoción

profesional (Toharia, 2003; Blanco, 2005; González Fernández, 2010). En ese cambio la incorporación de maquinaria automatizada que requiere pocos trabajos directos ha reducido la relevancia de los empleados de “cuello azul”, vinculados a trabajos mecanizados que disponían de mayores derechos laborales (Calavia, 2001). De otro lado, esa nueva tecnología ha acentuado la polarización de la cualificación laboral y de las retribuciones salariales, tanto hacia trabajos de mayor cualificación y salarios como, en el extremo contrario, hacia trabajos de escasa cualificación, bajos salarios y mínimos derechos, con gran profusión de trabajos temporales y a tiempo parcial (Recio, 1991; García-Serrano y Malo, 2013).

Un rasgo fundamental de la economía española es su especialización en sectores muy intensivos en empleo (Cuadrado y Maroto, 2012). Durante la etapa de mayor crecimiento de su historia, 1994-2007, gran parte del crecimiento se ha sustentado sobre la construcción, los servicios inmobiliarios, los servicios a empresas y el comercio al por menor, todos ellos sectores de baja productividad y poco permeables al progreso técnico. Esto explica la tendencia de España no solo a presentar unos coeficientes capital-trabajo comparativamente inferiores a los de otras economías avanzadas, sino a que el crecimiento de esta ratio sea muy lento. Las elevadas tasas de inversión del periodo se han concentrado en estos sectores y el capital que han formado es poco productivo, restando capacidad de crecimiento potencial a los salarios medios.

En el gráfico 3 se representa la trayectoria de la relación entre el stock de capital productivo y el número de trabajadores en el conjunto de la economía. Se observa que esta ratio incrementa muy lentamente en los periodos de crecimiento económico (1,3% anual entre 1994 y 2007), y crece aceleradamente durante los años de crisis (en 1992-1993 lo hace al 9,5% y en 2008-2013 al 6,8%), es decir, solo hay incrementos cuando se destruye empleo y no cuando más crece la inversión. Este es uno de los factores explicativos de la mencionada evolución contracíclica de la productividad. El patrón de crecimiento español no estimula la inversión en capital productivo que permita aumentos de la productividad, de tal forma que una fuente fundamental del crecimiento de los beneficios empresariales durante los momentos de auge económico es la contención

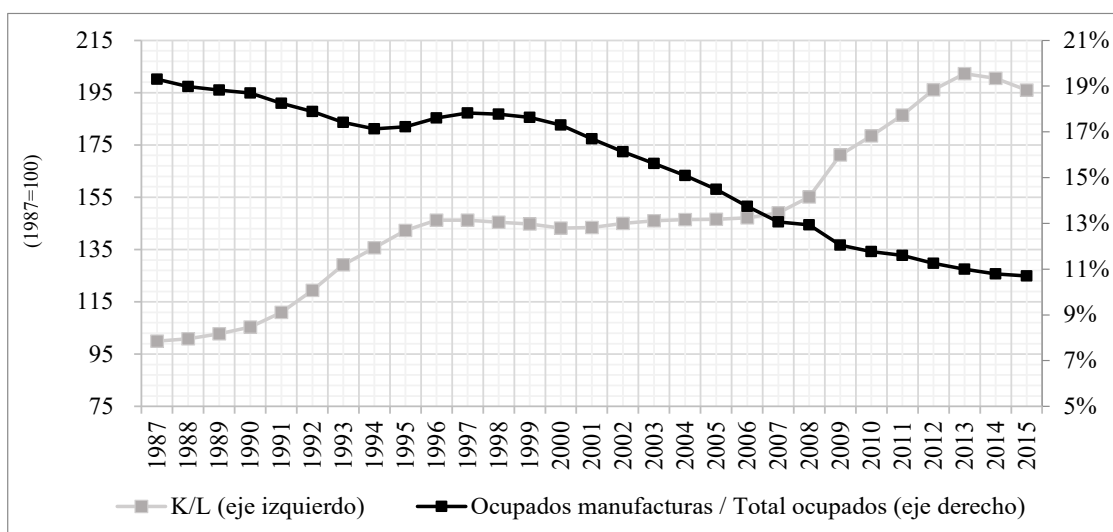
salarial.⁴

Otra transformación productiva fundamental ha sido el cambio en la estructura del empleo. De forma notoria, el peso relativo del empleo en el sector manufacturero ha descendido progresivamente hasta 1998 y muy velozmente desde ese año hasta 2015 (gráfico 3). Este sector de actividad es importante para explicar la evolución de la participación salarial por dos razones. La primera es que, tradicionalmente, es uno de los sectores en donde se suelen registrar mayores crecimientos de la productividad, por ser muy propenso a la innovación y automatización, por un lado, y por estar muy sometido a la competencia internacional, por otro. En España, no obstante, la industria manufacturera ha presentado un crecimiento negativo de la productividad entre 1987 y 2007 (-0,2%), mientras que el salario medio creció al 0,8% (las razones de esto

en el periodo 1987-2007 (1,0% anual), algo que es especialmente resaltable si tomamos en consideración el comportamiento de su productividad. Esta conducta se invierte a partir de la crisis y la cuota salarial disminuye más rápidamente que en el conjunto de la economía.

Asimismo, cabe destacar el fuerte aumento de actividades de servicios cada vez más heterogéneas, y de actividades manufactureras subcontratadas que se realizan en pequeñas empresas. A la vez, se han reducido drásticamente las plantillas de las grandes empresas industriales (siderurgia, naval, automoción) que concentraban a miles de empleados con trabajos más uniformes, con mayor tradición reivindicativa y, a la vez, mayor capacidad de negociación (Bilbao y Ochoa, 2013; CES, 2013). Actualmente, solo en torno al 3% de los trabajadores están en empresas con más de 500 empleados.

Gráfico 3. Evolución de la ratio K/L y del peso del empleo en la manufactura en la economía (1987-2015).



Fuente: Elaboración propia a partir de EUKLEMS.

pueden verse en el capítulo 5 de Cuadrado y Maroto, 2012).

La segunda razón, es que se trata, junto con la Administración pública, del sector en el que existe mayor fortaleza sindical y, por tanto, más capacidad de proteger sus salarios tienen los trabajadores. Esto es algo que ha ocurrido en España, ya que la manufactura ha sido uno de los pocos sectores de actividad en los que la participación salarial ha aumentado

Igualmente, la creciente internacionalización de la producción a través de cadenas que fragmentan los procesos productivos en sucesivas fases que realizan empresas ubicadas en distintos países ha influido doblemente en la pugna distributiva. Por un lado, las grandes empresas transnacionales, mediante la presencia de sus filiales en múltiples países o mediante acuerdos con empresas nacionales de esos países, consiguen establecer estrategias de ventas, costes y beneficios que fortalecen su poder de mercado. En el caso español, este fenómeno se refiere principalmente al poder de grandes compañías extranjeras que dominan sectores como la automoción, química, farmacia y otros.

4 Si bien, tal y como señala Myro (2017), parte del lento crecimiento del coeficiente capital-trabajo se debió a que ya había alcanzado una elevada dimensión en algunos sectores, fruto de las elevadas tasas de inversión que se registraron a lo largo del periodo.

Por otro lado, los asalariados carecen de resortes para establecer estrategias internacionales eficientes con las que hacer frente a la capacidad de actuación de las grandes empresas. De momento, lo más próximo a una estrategia de este tipo es la firma de acuerdos marco internacionales (AMI), con sindicatos globales y compañías transnacionales como protagonistas. Sin embargo, estos acuerdos tienen como objetivo el cumplimiento de unos estándares laborales mínimos a lo largo de la cadena de valor, junto con la consecución de ciertos objetivos de responsabilidad social corporativa (Beneyto, 2016).

Finalmente, sin duda ha jugado un papel relevante en la transformación del ámbito tecno-productivo el proceso de financiarización (Alonso y Fernández-Rodríguez, 2012; Massó y Pérez-Yruela, 2017) de la economía. Con un mayor peso de los ingresos provenientes de las actividades financieras, no sólo en el propio sector sino en el conjunto de la economía, y el cambio en la orientación de los objetivos corporativos al aumento del valor del accionista basado en la gestión de corto plazo.

4.2. Actuaciones distributivas del Estado

Las consecuencias de las actuaciones de los sucesivos gobiernos nacionales y otros órganos estatales han afectado a la capacidad negociadora de los trabajadores y al poder de mercado de las empresas. Algunas de esas actuaciones se relacionan con exigencias externas que se han derivado de la mayor competencia y apertura de la economía española, sobre todo a raíz de la integración en la Unión Europea y sus decisiones sobre el Acta Única, los acuerdos de Maastricht para crear la moneda única y, tras ella, la firma del Pacto de Estabilidad y el Crecimiento (Espina, 2007). En consecuencia, se ha establecido una política de rentas que ha consistido en la concertación social competitiva o corporativismo competitivo (Sánchez Mosquera, 2013), que hacía depender el crecimiento de la inversión y el empleo de la primacía del beneficio en la distribución de la renta.

En la evolución del papel del Estado, cabe distinguir dos intervalos diferenciados. El primero corresponde a los años ochenta y se extiende hasta mediados de los años noventa, cuando los sucesivos gobiernos del PSOE participaron activamente en la negociación salarial tripartita entre empresarios y

sindicatos⁵. La estrategia de esos gobiernos persistió en los objetivos centrales establecidos desde los Pactos de la Moncloa: prioridad para la estabilidad monetaria (control de la inflación) y el crecimiento de los beneficios empresariales, considerados como condiciones *sine qua non* para el aumento de la inversión y el empleo. Esas prioridades exigían el cumplimiento del mismo requisito político-social que aquellos pactos: el respaldo de los sindicatos a las medidas aplicadas para lograr esos objetivos. En primera instancia, el respaldo lo proporcionó la UGT, vinculada con el PSOE hasta que su relación se deterioró a partir de 1988. Después se incorporó CCOO para evitar quedar aislada si no participaba en las negociaciones (Martínez-Alier y Roca, 1988). Además de promover esta negociación, el Estado amplió sus funciones mediante la aprobación de varias leyes y normas que afectaban a las condiciones de contratación, despido y desempleo de los trabajadores.

La segunda etapa corresponde con el paulatino deterioro de la negociación sectorial entre empresarios y trabajadores, justificada con el argumento de que era necesario que las condiciones de la negociación se adaptasen a los contextos locales o incluso individuales de cada empresa para proveer de una mayor flexibilidad al mercado de trabajo⁶. Con esa orientación, las normativas aprobadas facilitaron las decisiones de los empresarios y dificultaron más la capacidad negociadora de los asalariados, según se expone más adelante.

A lo largo del período en su conjunto, las principales actuaciones llevadas a cabo por gobierno, parlamento y demás instancias estatales encargadas de responsabilidades económicas y laborales se pueden sintetizar en tres apartados. En primer lugar, las decisiones de política económica en asuntos, monetarios, fiscales y productivos, guiadas prioritariamente por el mencionado criterio de la primacía del beneficio junto con su complementario, la necesidad de primero crecer para después distribuir, que colocaba

5 A escala estatal, tras el ANE firmado para 1981-82, el gobierno de Felipe González impulsó el Acuerdo Interconfederal para 1983 y el Acuerdo Económico Social para 1985-86. Entremedias, la falta de acuerdo para 1984 se saldó con un decreto del gobierno, consensuado por la CEOE con el Ministro de Economía.

6 En los Gobiernos de José M^a Aznar, primero se firmó en 1997 el Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad en el Empleo y, en 2001, el Acuerdo de Negociación Colectiva. Además, en 1995 se introdujo una modificación en el Estatuto de los Trabajadores que permitía la inaplicación salarial de Convenios de ámbito superior.

los salarios, el desempleo y la política social como variables subsidiarias del beneficio y de las ventajas otorgadas a las empresas (Etxezarreta, 1990).

En segundo lugar, la adopción de sucesivas normativas laborales⁷ en forma de leyes y de decisiones administrativas, que han afectado al debilitamiento de los mecanismos de negociación de los convenios (Luque Balbona 2012, 2013; Hamann, Johnston, y Kelly, 2012), la proliferación de modalidades de contratación precaria, las facilidades y el abaratamiento de los despidos y las restricciones para acceder al seguro por desempleo. En el mismo sentido, tampoco han faltado las actuaciones de enfrentamiento activo contra los sindicatos cuando estos se han mostrado dispuestos a una defensa más firme de los trabajadores, o bien la negligencia de los órganos responsables de garantizar la inspección y el control de las relaciones laborales ante las muestras de incumplimiento por parte de muchas empresas (Hamann, 1997; González y Luque, 2014).

En tercer lugar, la función del Estado estuvo asociada a los compromisos adquiridos con el ingreso en la Unión Europea, en particular con los propósitos liberalizadores exigidos tras la aprobación, primero, del Acta Única y, después, del Tratado de Maastricht. Previamente, el Programa Económico a Medio Plazo (1983-1986), aprobado por el primer gobierno del PSOE, contenía ya las pautas estabilizadoras y los objetivos liberalizadores iniciados por los Pactos de la Moncloa⁸. A continuación, las reformas de la legislación laboral se justificaron

7 Las reformas laborales más importantes han sido las sucesivas leyes y decretos que modificaban artículos del Estatuto de los Trabajadores (agosto 1984): ley de reforma de las pensiones (1985), plan de empleo juvenil (1988), decreto de medidas urgentes sobre fomento de empleo y protección por desempleo (1992), reforma laboral (1994), nueva reforma laboral (1997), nuevo decreto de medidas urgentes sobre fomento de empleo y protección por desempleo (2002), que introduciría el "despido exprés", subvenciones para la contratación indefinida (2006), reforma de las diferentes características de los despidos (2010), plan de emergencia (2011), que debería fomentar la flexibilidad interna y las agencias de trabajo temporal; y la reforma de la legislación laboral (2012).

8 De hecho, en palabras de Fuentes Quintana (2005:53) dicho Programa fue un segundo programa de ajuste, que complementó los Pactos de la Moncloa, incluyendo un mismo tipo de diagnóstico sobre la jerarquía y las interdependencias de los problemas existentes y un mismo modo de proceder en la elección de la mejor estrategia para resolverlos. A diferencia de las limitaciones políticas que tuvo la UCD, el PSOE contaba con el poder político que le permitía aplicar las medidas elegidas.

con el objetivo de flexibilizar el funcionamiento del mercado de trabajo y adecuarlo al entorno europeo, incluyendo recortes en las prestaciones por desempleo en unos años en los que el paro aumentaba con rapidez. Así como a la decisión y las modalidades con las que se han llevado a cabo los procesos de privatización de grandes empresas públicas y los ciertos sectores (Espina, 2007).

4.3. Transformaciones en el mercado de trabajo y las relaciones laborales

La posición negociadora de los asalariados también se ha visto afectada por la dinámica del mercado de trabajo, particularmente la intensa segmentación (López, et al. 1998), ante la que los sindicatos han sido poco capaces de hacer frente (García-Serrano y Malo, 2013), relacionada con las reformas laborales (Casas, 2014), los cambios productivos y los mecanismos de negociación salarial.

- La combinación de altas tasas de desempleo y de cambios legales en los sistemas de contratación y despido provocó dos tipos de fracturas entre los asalariados. Una entre los trabajadores ocupados y los colectivos desempleados de larga duración, discriminados según profesiones, edades y género. La otra entre los trabajadores con empleo estable y los que sólo pueden acceder a empleos temporales, parciales, de aprendizaje y otros contratos precarizados, o bien se sitúan en la economía sumergida.
- Los cambios tecnológicos y sectoriales han ahondado la brecha entre los trabajadores según sus cualificaciones, su formación educativa y el tipo de rama en que desarrollan su actividad. En este último caso, se produce una clara división entre quienes trabajan en la construcción, manufacturas y servicios que generan un reducido valor añadido, y quienes lo hacen en actividades manufactureras o de servicios que requieren mayor conocimiento y tecnificación, generando mayor valor añadido.
- La firma de acuerdos centralizados entre los sindicatos y las organizaciones patronales no ha sido un obstáculo para que, utilizando la laxitud de la normativa legal, un número creciente de empresas pudieran aplicar criterios discrecionales sobre salarios y condiciones laborales. De esa manera, fue aumentando el número de asalariados cuyas empresas no se acogían a los acuerdos, o sólo aplicaban determinadas cláusulas.

Consecuentemente, la actividad de los sindicatos ha estado condicionada por la intervención del Estado y por los cambios estructurales que se iban produciendo en la economía. Al mismo tiempo, la debilidad sindical en términos organizativos, reivindicativos y negociadores ha contribuido a reforzar la segmentación entre los asalariados y la tendencia descendente de la afiliación a los sindicatos debido al propio marco de relaciones laborales. Su posición negociadora se ha centrado en intentar defender el salario y el empleo y en encarecer el coste de los despidos a favor de los trabajadores incluidos en los acuerdos, i.e. los asalariados con trabajos estables, lo cual, ahondaba la fractura entre esos trabajadores y el creciente colectivo de trabajadores que no estaban amparados por los acuerdos.

El hecho mismo de que los sindicatos, pese a su baja tasa de afiliación (sobre el 11% en la manufactura, el 8% en los servicios y el 19% en la Administración, según la *European Social Survey*), negocien como representantes de todos los trabajadores y que sus logros sean extensivos a todos los trabajadores incluidos en los acuerdos, ha reducido aún más los motivos para que la mayoría de los asalariados encontrasen razones para afiliarse.

Como resultado final, el proceso iniciado con los Pactos de la Moncloa y prolongado durante las décadas siguientes ha disminuido la fuerza reivindicativa y organizativa de los asalariados y ha desactivado el grado de conflicto social. Subsecuentemente, se ha creado un contexto caracterizado por la pérdida de capacidad adquisitiva del salario, la destrucción de empleos estables, el incremento de empleos precarios, la ampliación del abanico salarial y el recorte de los derechos laborales.

5. Factores socio-institucionales: una propuesta para cuantificar la capacidad de negociación de los asalariados.

Lo explicado con anterioridad da a entender que el proceso de formación de salarios y la distribución funcional de la renta no es el resultado de un proceso de libre mercado, reflejo de la interacción entre

oferta y demanda de trabajo, en donde la retribución de los factores productivos es una derivada de su productividad marginal. Más bien, el salario y la distribución son resultado, fundamentalmente, de un proceso de negociación entre asalariados y empresarios, influenciado por factores de mercado. De esta forma, el poder negociador de los asalariados es una variable determinante para explicar la evolución de la participación de los salarios en la renta. Hemos elaborado un índice para medir y cuantificar esta variable.

5.1. Variables y construcción del Índice de Capacidad Negociadora.

Nuestro índice de capacidad negociadora (ICN) se trata de una extensión del elaborado por Pérez Ortiz (2004). El suyo es un índice que busca comparar el poder de los sindicatos en diferentes economías, mientras que el nuestro trata de explicar el movimiento de la cuota salarial. Además, incluimos nuevas variables y, como explicamos más adelante, planteamos un método de ponderación no discrecional, al contrario que el que ella lleva a cabo.

En el ICN, hemos buscado incorporar indicadores de fortaleza de los asalariados que vayan más allá de la tasa de afiliación sindical y la tasa de cobertura de la negociación colectiva, que, aunque son los más empleados por la literatura, son insuficientes para dar cuenta de un fenómeno tan complejo y multidimensional. El índice se compone de ocho variables de tres tipos: un primer grupo que se refiere a la estructura de los sindicatos, un segundo grupo engloba a las instituciones de mercado de trabajo y relaciones laborales y un último grupo que tiene que ver con la estructura del mercado de trabajo y su evolución. Todas ellas son variables de carácter socio-institucional, que imponen límites y sanciones y generan un conjunto de incentivos para que los trabajadores asalariados actúen como lo hacen, modulando sus intereses y estrategias de acción. A continuación, los describimos.

Variables de estructura sindical: estas variables recogen la fortaleza de los sindicatos y su capacidad de movilización, entendiendo que, si crece el poder de los sindicatos, también lo hace su capacidad de lograr mejoras salariales.

a) *Tasa de afiliación sindical:* esta medida capta la fortaleza de los sindicatos teniendo en cuenta la proporción de asalariados que for-

man parte de alguna organización sindical. Se asume que la fortaleza de los sindicatos como actores relevantes en la negociación colectiva radica, en parte, en su representatividad. Cuanto mayor sea la tasa de afiliación, más amplia será la base social de los sindicatos y, por tanto, su capacidad de movilización y acción colectiva (Olson, 1982; Calmfors y Driffill, 1988). La relación entre la afiliación y participación salarial es, por lo tanto, positiva, ya que cuanto mayor sea la primera, mayor será su capacidad de negociación para aumentar salarios o para suavizar las iniciativas de contención salarial.

b) Conflicto laboral: El conflicto laboral afecta a la fijación de salarios, ya que cuanto mayor sea el primero, más posibilidades tiene la fuerza de trabajo de incrementar sus salarios o de contener o suavizar intentos de retroceso salarial (Rubin, 1986, Hibbs, 1987). El conflicto es medido a través de la relación entre la cantidad de participantes en las huelgas y el total de la fuerza de trabajo. Este indicador no solo mide el grado de respuesta de los afiliados al sindicato a las llamadas a la huelga, sino el grado de aceptación de los objetivos sindicales en el conjunto de la fuerza de trabajo, ya que en España la cobertura de la negociación colectiva trasciende a los miembros del sindicato (Pérez, 2004: 204-205). Hemos mantenido los datos correspondientes a los años en los que se produjeron huelgas generales: 1988 (diciembre), 1992 (mayo), 1994 (enero), 2002 (junio) y 2003 (abril) y 2012 (marzo).

Variables de mercado de trabajo: son variables que tienen que ver con la estructura y dinámica del mercado de trabajo, esto es, con las posibilidades que los empleadores tienen de disponer de empleo atípico y con las consecuencias del efecto o escasez de oferta de trabajo.

c) Tasa de desempleo: el desempleo es una variable que afecta al salario de los trabajadores por tres vías. En primer lugar, el exceso de oferta de trabajo conduce a una caída de su precio relativo (salario), por lo que, en situaciones de recesión económica, los salarios reales tienden a caer. En segundo lugar, el desempleo produce un efecto disciplinario sobre la fuerza de trabajo, ya que, en contextos de altas tasas de desempleo, el coste de perder el puesto de trabajo crece, puesto que resulta más difícil encontrar uno nuevo y que además tenga las mismas condiciones (Kalecki, 1943; Goodwin, 1967). En conclusión, el desempleo conduce a la aceptación de menores salarios reales por la población ocupada. La tercera vía es una

particularidad de la economía española, que es el carácter contracíclico de la productividad del trabajo, como consecuencia de una estructura productiva muy basada en sectores intensivos en empleo (Cuadrado y Maroto, 2012). Esto anula los dos efectos anteriores y hace que el desempleo y la participación salarial tengan una relación positiva, es decir, disminuciones del desempleo se corresponden con retrocesos de la participación salarial, ya que cuando crece la economía, lo hace más el empleo de estos sectores de actividad, y la productividad agregada tiende a estancarse o crecer negativamente, lastrando el crecimiento de la participación de la masa salarial sobre la renta.

d) Tasa de temporalidad y e) Tasa de parcialidad: ambas formas de empleo atípico son un factor que resta capacidad negociadora a los asalariados por varias razones: (i) son formas de empleo que o no se incluyen la negociación colectiva o que aparecen únicamente de forma periférica. Esto provoca que (ii) los incentivos de los trabajadores afectados por estas modalidades de contratación para afiliarse a un sindicato sean menores, reduciendo su base social (Hyman, 2001), a la vez que (iii) los sindicatos tiendan a actuar en favor de la que es su base social más amplia (los trabajadores con contratos indefinidos a tiempo completo) y, en ocasiones, a externalizar los costes de los ajustes salariales sobre segmentos secundarios del mercado laboral (Thelen, 2009; Rueda, 2014); (iv) esta fractura entre asalariados se reproduce en el interior de las empresas, deteriorando su capacidad negociadora. Además, (v) son contratos que gozan de menor protección frente al despido, por lo que los trabajadores tienen menor capacidad de movilización (participación en huelgas) y de proteger sus salarios o reivindicar que incrementen (Alós y Jódar, 2005). Por lo tanto, se espera que, a mayor proporción de empleo atípico, menor será el crecimiento salarial.

Factores institucionales: la capacidad negociadora de los asalariados también está asentada sobre las instituciones de relaciones laborales y mercado de trabajo.

f) Tasa de cobertura de la negociación colectiva: en España, la negociación colectiva está basada en el principio *erga omnes*, según el cual, lo acordado en un convenio sectorial se extiende a todos los trabajadores del sector o rama de actividad al que pertenece el sindicato que lo firma, con independencia de que sean afiliados o no a él. Los acuerdos a los que son

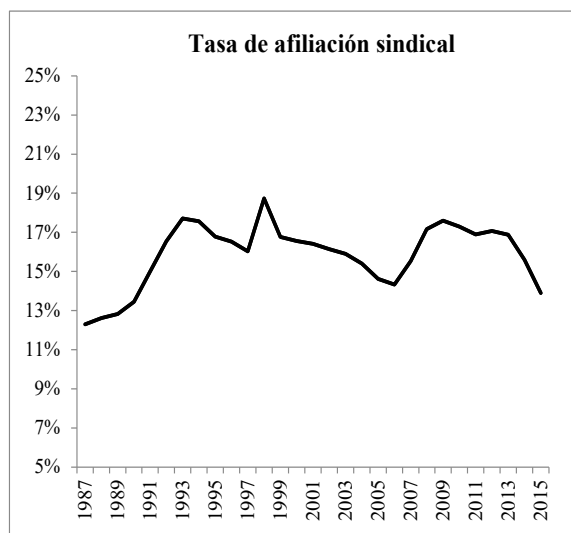
capaces de llegar los sindicatos tienen mayor importancia y son más abarcatos cuanto mayor sea la tasa de cobertura. Sin embargo, las implicaciones que esto tiene sobre la evolución de los salarios no solo dependen de la cantidad de trabajadores cubiertos por convenios, también del contenido de los mismos (Visser, 2013), es decir, consideramos tanto si se negocian medidas de contención o de incremento salarial y la cantidad de trabajadores a las que éstas afectarán. En España, la cobertura de la negociación ha constituido un suelo por debajo del que no podían caer los salarios (hasta la reforma laboral de 2012, cuando se produce un cambio cualitativo por la introducción de las facilidades de descuelgue de los convenios) y el contenido de los convenios se basaba en un modelo de concertación social competitiva (basada en la moderación del crecimiento salarial nominal para evitar un proceso inflacionario que ahondara el déficit exterior). Por esta razón, esperamos que, cuantos más asalariados estén cubiertos por la negociación colectiva, más tienda a disminuir la cuota salarial sobre la renta.

g) *Protección del empleo*: las facilidades al despido individual o colectivo son un factor que debilita la capacidad negociadora de los trabajadores. La existencia de mayor (menor) número de barreras institucionales a la posibilidad de despedir de los empresarios pueden potenciar (deteriorar) la capacidad de

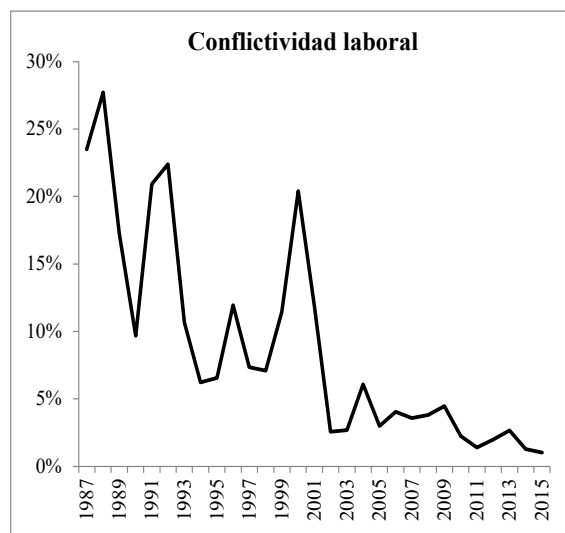
los empleados de reivindicar mayor (menor) salario o de proteger el que ya tienen. Para captar esto, empleamos el índice de protección del empleo elaborado por la OCDE, aplicado a las facilidades a los despidos individuales y colectivos.

h) *Tasa de cobertura del desempleo*: Esta variable mide la proporción de personas desempleadas que recibe prestación por desempleo. Tiene dos efectos diferenciados sobre la participación salarial. El primero es aumentar el salario de reserva, ya que las personas desempleadas tendrán menos incentivos para aceptar empleos cuya remuneración esté por debajo de su prestación por desempleo, presionando al alza la cuota salarial. El segundo efecto tiene que ver con los rasgos del sistema de prestaciones por desempleo español. La duración máxima de la prestación es de dos años, por lo que, en periodos de crisis económica, esta variable tiende a aumentar su valor durante los primeros cuatro años para luego decrecer aceleradamente, mientras que en los periodos de crecimiento económico tiende a crecer de forma continuada, porque el desempleo tiene una menor duración y, por tanto, una menor proporción de personas agota el tiempo que dura su prestación. Este segundo efecto compensa al anterior y el comportamiento de la tasa de cobertura del desempleo se corresponde con el comportamiento contrario de la participación salarial. Es decir, cuando la

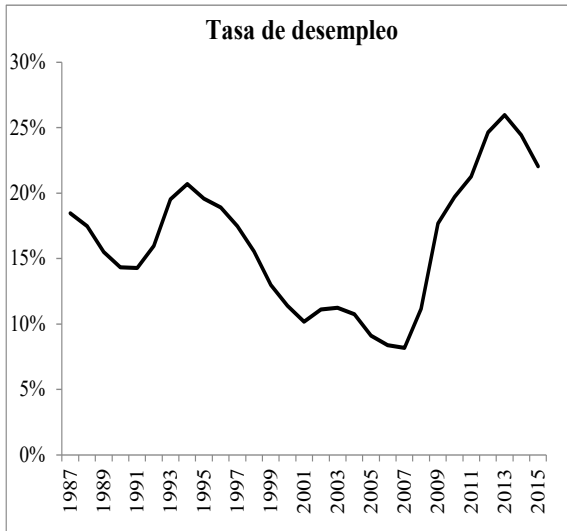
Gráficos 4-11. Evolución de las variables que componen el índice de capacidad negociadora.



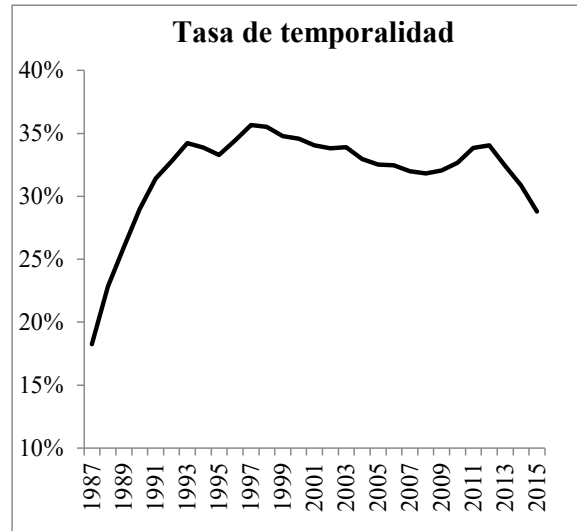
Fuente: OECD.STATS.



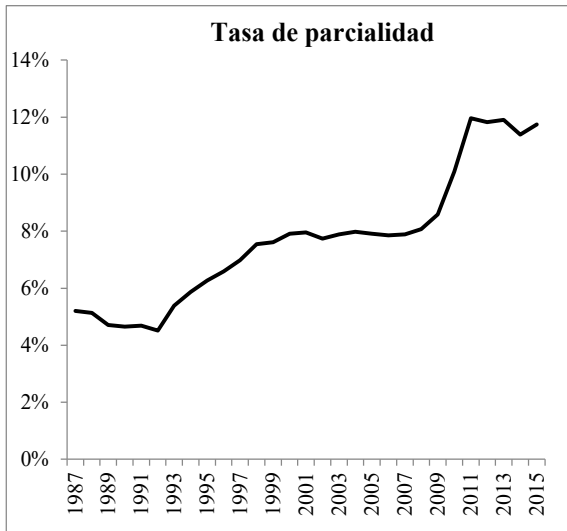
Fuente: Banco de España.



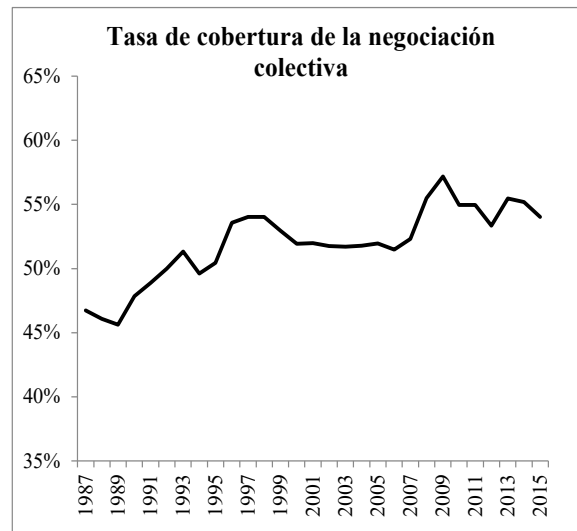
Fuente: EPA.



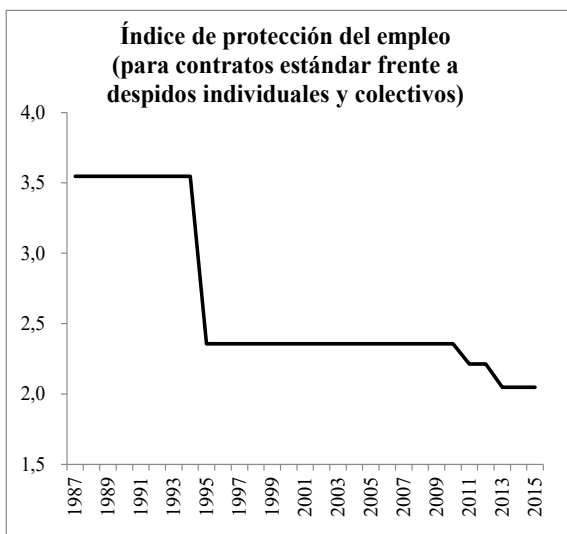
Fuente: EPA.



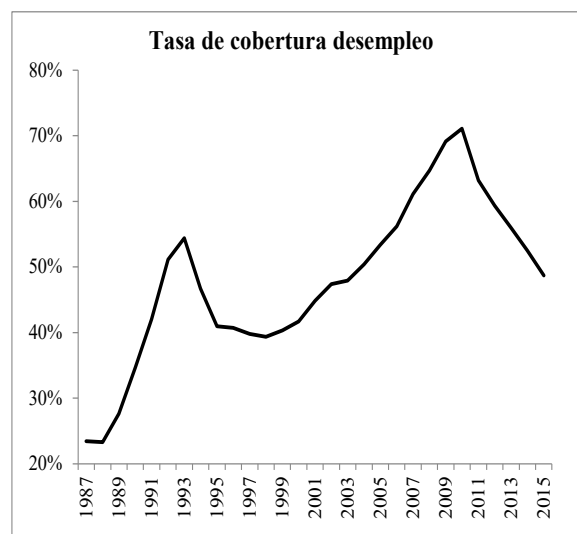
Fuente: EPA.



Fuente: Banco de España.



Fuente: OECD.STATS.



Fuente: Estadística de Prestaciones por Desempleo.

proporción de salarios sobre la renta disminuye, la cobertura del desempleo aumenta, porque cuando hay crecimiento económico (basado en sectores de baja productividad) el desempleo es de menor duración.

Para calcular el índice, se han estandarizado los valores de cada una de las ocho variables expuestas, transformándolos en base 100, siendo 100 el valor máximo de cada serie. Las variables que restan capacidad negociadora a los asalariados (tasa de cobertura, temporalidad y parcialidad) se han incluido a través de su inversa. La tasa de desempleo participa en el índice con su valor real por las particularidades de la economía española explicadas con anterioridad. A continuación, hemos aplicado un factor de ponderación a cada una de ellas para, finalmente, sumar sus valores en un índice que oscila entre 0 y 100. El criterio empleado para ponderar ha sido el grado de asociación presentado por cada variable con la participación de los salarios en la economía, por tanto, a mayor grado de asociación, mayor será el peso de la variable en el índice final. El grado de asociación se mide a través del índice de correlación de Pearson y la ponderación (P_i) se calcula como la relación entre el índice de correlación de cada variable i en números absolutos y la suma de los índices de correlación de las ocho variables en números absolutos:

$$(1) \quad P_i = \frac{|r_i|}{\sum_{i=1}^8 |r_i|}$$

Como el número de observaciones para cada variable es menor que 30, no hemos considerado el p-valor de cada correlación, y hemos incluido las tres variables no significativas, que suponen poco más del 6% del peso del índice. La ponderación otorgada a cada variable se resume en la Tabla 1:

El índice de capacidad negociadora capta la dinámica (gráfico 12), por lo que lo importante es su evolución a lo largo del tiempo, ya que lo que pretendemos explicar es el movimiento de la participación salarial de la economía española y no su valor bruto.

El componente dinámico explica que la ponderación de variables que han permanecido muy estables a lo largo del periodo, como la tasa de temporalidad o la afiliación sindical, tengan factores de ponderación tan bajos, a pesar de que la literatura les haya otorgado tradicionalmente más importancia a la hora de dar cuenta de la evolución de los salarios. Por su parte, la relación entre la tasa de desempleo y la participación salarial, a pesar de que presenta el signo esperado, es casi nula, por lo que tiene un peso muy escaso en el índice.

5.2. Relación entre el índice de Capacidad Negociadora y la cuota laboral.

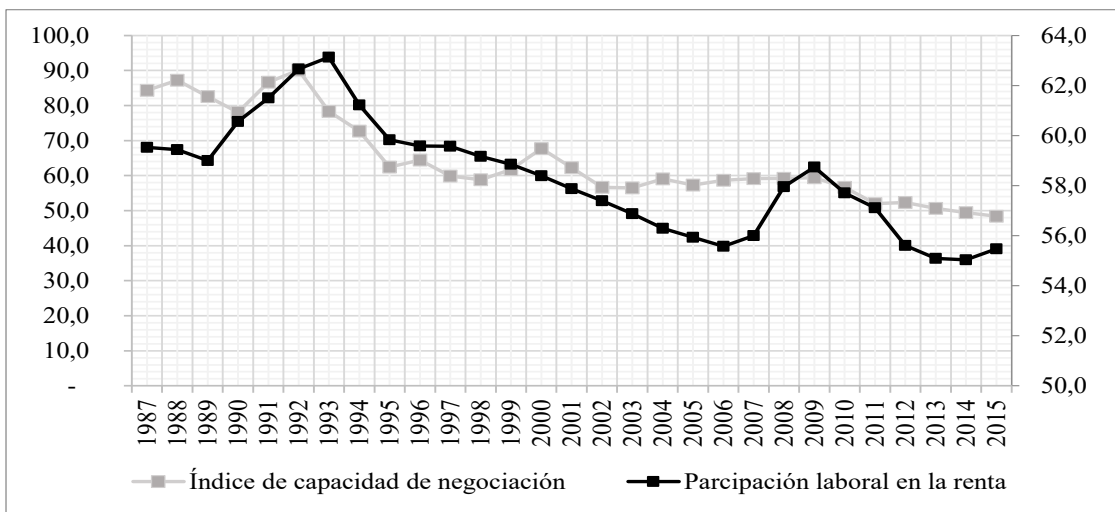
A pesar de la evidencia cuantitativa y cualitativa señalada sobre el resultado de la pugna distributiva, el contraste econométrico de la hipótesis se enfrenta a severas restricciones

Tabla 1. Índice de Capacidad Negociadora: composición y ponderaciones.

		Ponderación	r de Pearson	Relación esperada con W/Y	Fuente
Variables de estructura sindical	Afiliación sindical	3,11%	0,10	(+)	OECD.STATS
	Conflictividad laboral	19,15%	0,62***	(+)	BE
Variables de mercado	Tasa de desempleo	0,59%	-0,02	(+)	EPA
	Tasa de temporalidad	2,59%	0,08	(-)	EPA
	Tasa de parcialidad	25,08%	0,81***	(-)	EPA
Recursos institucionales	Tasa de cobertura de la negociación colectiva (excluyendo convenios de empresa)	14,05%	-0,46**	(-)	BE
	Coste del despido	23,73%	0,77***	(+)	OECD.STATS
	Tasa de cobertura del desempleo	11,71%	-0,38**	(-)	Estadística de Prestaciones por Desempleo

Fuente: Elaboración propia (véase texto).

Gráfico 12. Evolución del índice de capacidad negociadora (ICN) y la participación salarial (1993=100) (1987-2015).



Fuente: elaboración propia con datos de Contabilidad Nacional y fuentes presentadas en la Tabla I.

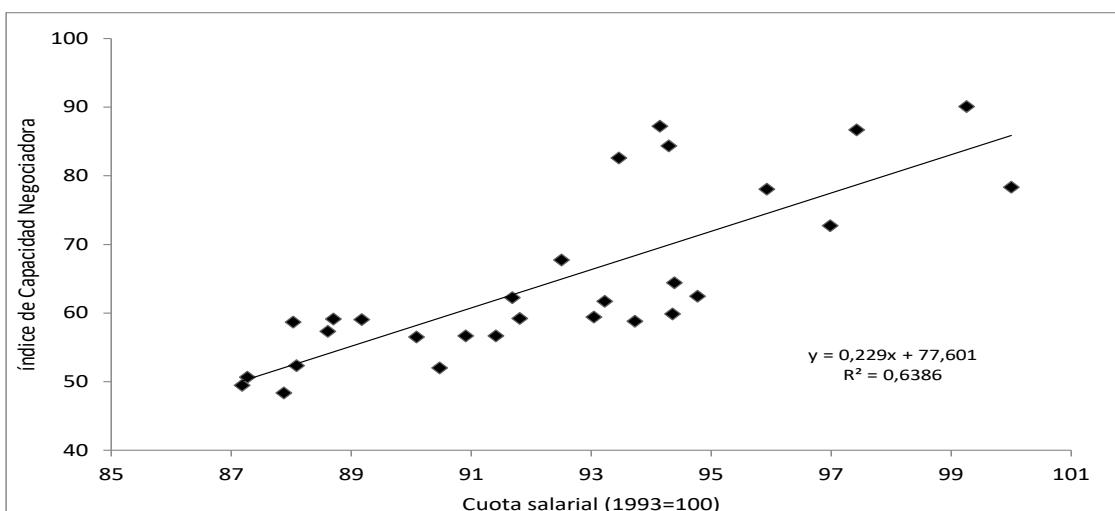
derivadas de la cantidad y la calidad de los datos disponibles. En primer término, se carece de los datos más importantes para medir adecuadamente la capacidad de negociación, ya que las estadísticas oficiales no los recogen ni los elaboran. En parte, es cierto que existen dificultades técnicas y conceptuales, pero en parte esa carencia se debe a la falta de interés por cuantificar esas variables de forma sistemática.

En segundo término, cuando se publican ciertos datos (oficiales o a través de estudios) se refieren a años concretos, pero no existen

series completas para períodos largos ni de una frecuencia elevada. En consecuencia, la información estadística disponible presenta grandes restricciones para encontrar variables con datos que sirvan para aproximar la capacidad de negociación, y especialmente para realizar análisis econométricos.

La elaboración del ICN permite eludir en parte estas restricciones, siendo la más severa la restricción temporal, ya que sólo existen series para el período 1987-2015 y con una frecuencia anual. Por todo ello, nos limitaremos a realizar un análisis de cointegración entre la

Gráfico 13. Relación entre el índice de capacidad negociadora y la participación salarial (1987-2015).



Fuente: elaboración propia con datos de Contabilidad Nacional y fuentes presentadas en la Tabla I.

ICN y la cuota laboral para testar si existe una tendencia compartida entre ambas series, y un test de causalidad en el sentido de Granger para comprobar que el ICN ayuda a explicar el comportamiento de la participación salarial en la renta, quedando para futuros trabajos un análisis estadístico y econométrico con mayor profundidad.

La correlación entre el índice de capacidad negociadora y la participación salarial se muestra en el gráfico 13, comprobándose el alto grado de asociación existente entre ambas variables. Este es un resultado coherente con la metodología seguida hasta ahora.

Sin embargo, lo anterior no aporta suficiente información sobre si comparten una tendencia común en su evolución o si realmente el ICN ayuda a explicar la evolución de la cuota de las rentas del trabajo en el PIB.

Por ello realizamos un análisis de cointegración, siguiendo la metodología de Johansen. Esta propuesta consiste en determinar el rango

Tabla 2: Test de Johansen de Cointegración.

Rango	Test de la Traza	Test del Autovalor	Valor crítico		
			10pct	5pct	1pct
H0:r=1	9,96	9,96	10,49	12,25	16,26
H0:r=0	29,16	19,20	16,85	18,96	23,65

Notas: La especificación incluye una tendencia y 2 retardos. Período muestral: 1987-2015.

de la matriz Π , siendo r el número de vectores linealmente independientes, de tal forma que si el rango es idéntico al número de variables (n) es que todas las series son directamente integradas de orden cero $I(0)$. Si se encuentra entre cero y el número de variables, entonces existen vectores de cointegración, por el contrario, si el rango es cero las series no están cointegradas.

Con el objeto de obtener el rango de la matriz Π , se realizan dos tipos de test, el test

Tabla 3. Test de causalidad de Granger.

	Estadístico (F)	Probabilidad (>F)	Significatividad
W/Y \leftarrow ICN	9.3866	0.005178	**
ICN \leftarrow W/Y	0.3003	0.5886	
Δ W/Y \leftarrow Δ ICN	3.4706	0.07587	*
Δ ICN \leftarrow Δ W/Y	1.1648	0.2922	

Notas: Todos los test han sido realizados con un retardo.

de la traza y el test del valor propio o autovalor. A la vista de los resultados de la Tabla 2, se puede afirmar que las series se encuentran cointegradas, al rechazarse la hipótesis nula de rango igual a cero, y no rechazarse la hipótesis nula de rango igual a uno medido por ambos test. Es decir, existe una relación de cointegración entre ambas.

Finalmente estimamos un análisis de causalidad en el sentido de Granger, donde obtenemos los siguientes resultados. En primer lugar, comprobamos que con las series en logaritmos existe una relación de causalidad unidireccional desde el ICN hacia la cuota salarial. Por el contrario, no existe la misma relación desde la cuota salarial hacia el ICN. Esto permite descartar una relación bidireccional que implicaría problemas en la interpretación de los datos y que, probablemente, supondrían una relación espuria.

Como podemos observar en la Tabla 3, el test avala que el ICN es determinante para explicar el comportamiento de la cuota salarial. Esto se debe a que podemos rechazar

la hipótesis nula de no causalidad. A su vez, aplicando el mismo test, pero en la dirección causal contraria, encontramos que el p-valor es muy elevado y no permite rechazar la no causalidad. Así, podemos afirmar que hay evidencia a favor de que existe una relación de causalidad unidireccional desde el ICN hacia la cuota salarial.

Puede alegarse que con las series en logaritmos se puede estar encontrando una relación espuria al compartir tendencia,

como hemos visto previamente. Por ello realizamos el mismo test, pero ahora con las series en diferencias logarítmicas. Como se refleja en la misma Tabla 3 los resultados son equivalentes. Al aplicar diferencias es necesario excluir el año 1988 ya que supone un *outlier* como resultado de la huelga general de diciembre. Por ello, estos dos test se realizan para el período 1989-2015.

Por una parte, rechazamos la hipótesis nula de no causalidad para la relación de ICN como determinante de la cuota salarial. Y, por el contrario, no podemos rechazar la hipótesis de no causalidad para el caso contrario. En definitiva, se obtienen los mismos resultados en ambas formulaciones.

6. Conclusiones.

El objetivo de este trabajo es explicar el porqué del comportamiento de la distribución funcional de la renta en la economía española, que se ha decantado en contra de las rentas del trabajo a lo largo de los años 1987-2015. Ha sido posible diferenciar dos grandes periodos, uno de fuerte crecimiento hasta 2007, que es particularmente intenso desde 1994, y otro de profunda crisis económica, desde 2008 en adelante. El común denominador entre ambos ha sido este cambio distributivo.

La caída de cuota salarial ha sido explicada por tres conjuntos de factores. En primer lugar, las transformaciones técnicas y productivas de la economía, en donde se ha abordado la importancia de la especialización en sectores intensivos en empleo, en los que la ratio capital-trabajo no solo presenta bajos valores, sino que evoluciona con mucha lentitud. La concentración de la inversión en estos sectores ha propiciado la formación de capital de baja productividad que ha lastrado el crecimiento del salario medio. Por otra parte, la pérdida de peso de la industria manufacturera sobre el conjunto del empleo, junto con cambios cualitativos en la organización de la producción, también han contribuido a la evolución negativa de la participación salarial. La manufactura, gracias a la fortaleza de la organización sindical, ha sido el sector de actividad en el que los trabajadores han tenido

mayor capacidad de proteger sus salarios, particularmente durante la fase de crecimiento, a pesar de que la productividad presentó tasas de crecimiento negativas. De tal forma, el retroceso del empleo manufacturero tiene como consecuencia necesaria el retroceso de la cuota salarial.

En segundo lugar, la orientación de la actuación del Estado en todo el periodo se ha basado en políticas de promoción de la concertación social competitiva y de impulso de los beneficios empresariales. Con tasas de crecimiento de la productividad tan débiles, estas políticas han atacado el crecimiento de los salarios para incentivar la inversión. Las múltiples reformas laborales han favorecido la expansión de formas de empleo atípico de bajos salarios y han impactado sobre la capacidad de los sindicatos de exigir incrementos salariales. A su vez, de forma reactiva, estos optaron por proteger las condiciones de trabajo de aquellos asalariados que ocupaban empleos estándar, esto es con contrato indefinido y a tiempo completo, de tal modo que las consecuencias de los ajustes salariales más duros han recaído sobre el segmento secundario del mercado de trabajo.

En tercer lugar, el conjunto de transformaciones acaecidas en el mercado de trabajo y el marco de relaciones laborales también han tenido un impacto muy significativo sobre el cambio distributivo. La evolución del mercado de trabajo ha generado fracturas entre la fuerza de trabajo por dos vías: entre los ocupados y los desempleados de larga duración, por un lado, y entre los trabajadores con contratos atípicos y los trabajadores con contratos estándar. Por la parte de las relaciones laborales, la progresiva flexibilización en la aplicación de lo establecido en los convenios colectivos, en combinación con lo anterior (debilidad sindical y empleo atípico), ha deteriorado el papel de la negociación colectiva como instrumento para el crecimiento salarial.

Con el objetivo de conocer cómo han impactado los factores de carácter socio-institucional sobre la cuota salarial, hemos propuesto un indicador de capacidad negociadora, basándonos en la literatura internacional y adaptándolo al caso de la economía española.

El ICN viene a recoger con variables cuantitativas esos aspectos de índole cualitativa, agrupándolos en tres grandes

vectores: variables de fortaleza sindical (que incluyen la tasa de afiliación sindical y el conflicto laboral), variables relativas al mercado de trabajo (como son la tasas de desempleo, parcialidad y temporalidad), y finalmente variables de índole más estrictamente institucional (donde se incluyen la tasa de cobertura de la negociación colectiva, el indicador de protección del empleo y la tasa de cobertura del desempleo).

Posteriormente, estudiamos si este indicador ayuda a explicar la evolución de la distribución funcional de la renta. Para ello comprobamos que, en efecto, existe una alta correlación entre el ICN y la cuota laboral, mostrando ambas la misma tendencia en su evolución. Complementamos este análisis con dos tests econométricos. Por un lado, analizamos si ambas variables están cointegradas (es decir, si comparten una tendencia común) y, por otro lado, estudiamos si existe causalidad en el sentido de Granger (es decir, si la variable explicativa determina el comportamiento de la dependiente).

En el primer caso encontramos evidencia a favor de una relación de cointegración. En el segundo caso, encontramos que el ICN determina a la cuota salarial (en ambas especificaciones, niveles y diferencias), pero por el contrario la cuota salarial no determina el ICN.

Todo ello nos permite afirmar que, gracias a la metodología desarrollada, existe una relación causal entre los cambios de ámbito socio-institucional y el deterioro de la participación salarial. Específicamente, por la menor fortaleza de los sindicatos y su capacidad de movilización, el incremento de figuras atípicas en el mercado de trabajo y por la menor cobertura y protección social proporcionada por el Estado.

En conclusión, encontramos que este deterioro de la capacidad de negociación conlleva una caída de las rentas salariales sobre la renta nacional, o, en términos dinámicos, que el salario real crezca menos que la productividad real. La evidencia aquí aportada, aunque sujeta a futuros desarrollos, supone una oportunidad para profundizar en el fenómeno del cambio distributivo.

Referencias

Alonso, L. E. y Fernández-Rodríguez, C. (Eds.). (2012). *La financiarización de las relaciones salariales*. Madrid: Catarata

Alós, R. y Jódar, P. (2005). «Relaciones laborales segmentadas en mercados de trabajo segmentados: algunas repercusiones en la calidad de vida laboral y en la participación sindical». *Gaceta sindical: reflexión y debate*, (5), 223-250.

Álvarez, I., Luengo, F. y Uxó, J. (2013). *Fracturas y Crisis en Europa*. Madrid. Clave Intelectual.

Beneyto, P. (2016). «Trabajo y sindicalismo en la globalización». *Revista Española de Sociología (RES)*, (25), 61-87.

Bilbao, J., y Ochando, C. (2013). «Salarios y costes laborales unitarios en la economía española: la distribución funcional de la renta en la etapa de crecimiento económico». *Lan harremanak: Revista de relaciones laborales*, (27), 12-34.

Blanco, J. (2005). «El sindicalismo español frente a las nuevas estrategias empresariales de trabajo y empleo». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 22(2), 93-115.

Casas, M. E. (2014). «Reforma de la negociación colectiva en España y sistema de Relaciones Laborales». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 32(2), 275-309

Calmfors, L. y Driffill, J. (1988). «Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic performance». *Economic Policy*, 3(6), 13-61.

CES (2013). *Distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos*. Informe del Consejo Económico y Social España, núm. 03/2013.

Cuadrado, J. R., y Maroto, A. (2012). *El problema de la productividad en España: causas estructurales, cíclicas y sectoriales*. Fundación de las Cajas de Ahorros (FUNCAS).

Dünhaupt, P. (2016). «Determinants of labour's income share in the era of financialisation». *Cambridge Journal of Economics*, 41(1), 283-306.

Espina, Á. (2007). *Modernización y estado de bienestar en España*. Madrid: Siglo XXI de España Editores.

Etxezarreta, M. (1991). *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Madrid: Icaria Editorial.

Fuentes Quintana, E. (2005). «De los pactos de la Moncloa a la entrada en la Comunidad Económica Europea». *Información Comercial Española*, (826), 39-71.

García Calavia, M. A. (2001). «El sindicalismo tras la reestructuración productiva». *Papers: revista de sociologia*, (65), 11-30.

García-Serrano, C. y Malo, M. A. (2013). «Beyond the contract type segmentation in Spain». *Employment Working Paper*, nº. 143. Geneva: International Labor Organization.

González Fernández, Á. (2010). «Confrontación y consenso: la concertación social y el juego de intereses en España (1977-2010)». *Pasado y memoria: Revista de historia contemporánea*, (9), 101-128.

González, S., y Luque, D. (2014). «¿Adiós al corporatismo competitivo en España? Pactos sociales y conflicto en la crisis económica». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas, (REIS)*, 148(1), 79-100.

Goodwin, R. (1967). «A growth cycle”, en C.H. Feinstein (ed.), *Socialism, Capitalism and Economic Growth*, Cambridge: Cambridge University Press.

Hamann, K. (1997). «The pacted transition to democracy and labour politics in Spain». *South European Society and Politics*, 2(2), 110-138.

Hamann, K., Johnston, A., y Kelly, J. (2012). «Unions against governments explaining general strikes in Western Europe, 1980–2006». *Comparative Political Studies*, 46(9), 1030–1057.

Hibbs, D. (1987). *The American Political Economy*. Cambridge: Harvard.

Hyman, R. (2001): *Understanding European Unionism. Between Market, Classes and Society*. London: SAGE Publications.

Kalecki, M. (1943). «Political aspects of full employment». *The Political Quarterly*, 14(4), 322-330.

Kristal, T. (2010). «Good times, bad times: postwar labor’s share of national income in capitalist democracies». *American Sociological Review*, 75(5), 729-763.

Lacroix, R. (1986). «A Microeconometric Analysis of the Effects of Strikes on Wages». *Relations industrielles/Industrial Relations*, 41(1), 111-127.

López, P., Miguélez, F., Lope, A., & Coller, X. (1998). «La segmentación laboral: hacia una tipología del ámbito productivo». *Papers: revista de sociologia*, (55), 45-77.

Luque, D. (2012). «Huelgas e intercambio político en España». *Revista Internacional de Sociología*, 70(3), 561-585.

Luque, D. (2013). «La forma de las huelgas en España, 1905-2010». *Política y Sociedad*, 50(1), 235-268.

Martínez-Alier, J., y Roca, J. (1988). «Economía política del corporativismo en el Estado español Del franquismo al posfranquismo». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas, (REIS)*, (41), 25-62.

Martins, M. (2017). «Crisis y trabajo. Un análisis de las políticas laborales de emergencia en Portugal, España y Grecia». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas, (REIS)*, (158), 3-21.

Massó, M., y Pérez-Yruela, M. (2017). «La financiarización en España, ¿la emergencia de un nuevo modelo de acumulación?». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas, (REIS)*, (157), 103-122.

Myro, R. (2017). “Los determinantes del crecimiento económico”, en García Delgado, J.L. y Myro, R. *Economía española. Una interroducción*. Civitas Thompson Reuters, 3ª edición, Cizur Menor.

Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. Yale: Yale University Press.

Pérez Ortiz, L. (2004): *La influencia de la negociación colectiva en los resultados macroeconómicos en la Unión Europea*, Tesis doctoral, Madrid: Universidad Autónoma de Madrid (UAM).

Polavieja, J. (2006). «¿Por qué es tan alta la tasa de empleo temporal? España en perspectiva comparada». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 113(1), 77-108.

Recio, A. (1991). «La segmentación del trabajo en España». En Miguélez, F. y Prieto, C., (eds). *Las relaciones laborales en España*, Madrid: Siglo XXI, pp. 131-146.

Rubin, B.A. (1987). «Class Struggle American Style: Unions, Strikes and Wages». *American Sociological Review*, 51 (5), pp. 618-633.

Rueda, D. (2014). «Dualization, crisis and the welfare state». *Socio-Economic Review*, 12(2), 381-407.

Ruesga Benito, S. M. (2007). *Análisis económico de la negociación colectiva en España. Una propuesta metodológica*. Colección Informes y Estudios. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Sánchez Mosquera, M. (2013). «De los acuerdos generales de renta a la concentración social competitiva europea. El caso español, 1977-2012». *Trabajo: Revista andaluza de relaciones laborales*, (28), 119-140.

Sola, J., Alonso, L. E., Fernández, C. J., y Ibáñez, R. (2013). «The expansion of temporary employment in Spain (1984–2010): neither socially fair nor economically productive». En Koch y Fritz (ed.), *Non-Standard Employment in Europe* (pp. 67-83). London: Palgrave Macmillan.

Stockhammer, E. (2017). «Determinants of the wage share A panel analysis of advanced and developing economies». *British Journal of Industrial Relations*, 55(1), 3-33.

Sherman, H. J. (2014). *The business cycle: growth and crisis under capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Thelen, K. (2009). «Institutional Change in Advanced Political Economies». *British Journal of industrial Relations*, 47 (3): 471-498.

Toharia, L. (2003). «El mercado de trabajo en España, 1978-2003». *Información Comercial Española, ICE Revista de economía*, (811), 203-220.

Visser, J. (2013). «Wage Bargaining Institutions: from crisis to crisis». *Economic papers*, (488), 1-105.

Últimos títulos publicados

WORKING PAPERS

- WP02/18** García-García, Jose-Marino; Valiño Castro, Aurelia; Sánchez Fuentes, Antonio-Jesús: *Path and speed of spectrum management reform under uncertain costs and benefits.*
- WP01/18** Sanahuja, José Antonio: *La Estrategia Global y de Seguridad de la Unión Europea: narrativas securitarias, legitimidad e identidad de un actor en crisis.*
- WP09/17** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Public debt and economic growth: Further evidence for the euro area.*
- WP08/17** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Nonfinancial debt and economic growth in euro-area countries.*
- WP07/17** Hussain, Imran, y Sosvilla-Rivero, Simón: *Seeking price and macroeconomic stabilisation in the euro area: the role of house prices and stock prices*
- WP06/17** Echevarria-Icazaa, Victor y Sosvilla-Rivero, Simón: *Systemic banks, capital composition and CoCo bonds issuance: The effects on bank risk.*
- WP05/17** Álvarez, Ignacio; Uxó, Jorge y Febrero Eladio: *Internal devaluation in a wage-led economy. The case of Spain.*
- WP04/17** Albis, Nadia y Álvarez Isabel.: *Estimating technological spillover effects in presence of knowledge heterogeneous foreign subsidiaries: Evidence from Colombia.*
- WP03/17** Echevarria-Icazaa, Victor. y Sosvilla-Rivero, Simón: *Yields on sovereign debt, fragmentation and monetary policy transmission in the euro area: A GVAR approach.*
- WP02/17** Morales-Zumaquero, Amalia.; Sosvilla-Rivero, Simón.: *Volatility spillovers between foreing-exchange and stock markets.*
- WP01/17** Alonso, Miren.: *I open a bank account, you pay your mortgage, he/she gets a credit card, we buy health insurance, you invest safely, they... enjoy a bailout. A critical analysis of financial education in Spain.*
- WP04/16** Fernández-Rodríguez Fernando y Sosvilla Rivero, Simón: *Volatility transmission between stock and exchange-rate markets: A connectedness analysis.*
- WP03/16** García Sánchez, Antonio; Molero, José; Rama, Ruth: *Patterns of local R&D cooperation of foreign subsidiaries in an intermediate country: innovative and structural factors.*
- WP02/16** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Debt-growth linkages in EMU across countries and time horizon.*
- WP01/16** Rodríguez, Carlos; Ramos, Javier: *El sistema español de Garantía Juvenil y Formación Profesional Dual en el contexto de la Estrategia Europea de Empleo.*
- Desempleo Juvenil en España. Vol 2.** Ruiz-Gálvez Juzgado, María Eugenia; Rodríguez Crespo, Carlos.
- Desempleo Juvenil en España. Vol 1.** Ramos, Javier; Vicent Valverde, Lucía; Recuenco-Vegas, Luis: *Desempleo Juvenil en España.*
- WP05/15** Pérez Pineda, Jorge Antonio; Alañón Pardo, Ángel: *Mediciones alternativas de la cooperación internacional para el desarrollo en el contexto de la agenda post 2015.*
- WP04/15** Fernández-Rodríguez, Fernando; Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Volatility spillovers in EMU sovereign bond markets.*
- WP03/15** Stupariu, Patricia; Ruiz, Juan Rafael; Vilariño, Angel: *Reformas regulatorias y crisis de los modelos VaR.*

- WP02/15** Sosvilla, Simón; Ramos, María del Carmen: *De facto exchange-rate regimes in Central and Eastern European Countries*
- WP01/15** Fernández, Fernando; Gómez, Marta; Sosvilla, Simón: *Financial stress transmission in EMU sovereign bond market volatility: A connectedness analysis.*
- WP08/14** Albis, Nadia; Álvarez, Isabel: *Desempeño innovador de las subsidiarias de empresas multinacionales en la industria manufacturera de Colombia*
- WP07/14** Pérez, Luis; Hernández, Julio; Berumen, Sergio: *La motivación extrínseca del profesorado universitario en Alemania y en España: un análisis empírico.*
- WP06/14** Donoso, Vicente; Martín, Víctor; Minondo, Asier: *Exposure to Chinese imports and local labor market outcomes. An Analysis for Spanish provinces*
- WP05/14** Donoso, Vicente; Martín, Víctor; Minondo, Asier: *Import competition from China and an employment. An analysis using Spanish workers' micro-data.*
- WP04/14** Stupariu, Patricia; Vilariño, Ángel: *Retos y carencias de la regulación financiera internacional.*
- WP03/14** García, Antonio; Molero, José; Rama, Ruth: *Foreign MNEs and domestic innovative capabilities: are there conditions for reverse spillovers in the spanish industry*
- WP 02/14** Sosvilla Rivero, Simón; Ramos Herrera, María del Carmen: *On the forecast accuracy and consistency of exchange rate expectations: The Spanish PwC Survey*
- WP01/14** Kropacheva, Anna; Molero, José: *Russian technological specialization in terms of world's innovation changes during 1994-2008. Comparison with countries of BRIC and European Innovation-driven economies.*
- WP 07/13** Sanchís, Raúl G.: *Extended theory about the allocation of the time. Description and application to the increase in the retirement age policies.*
- WP 06/13** Morales-Zumaquero, Amalia; Sosvilla-Rivero, Simón: *Real exchange rate volatility, financial crises and nominal exchange regimes.*
- WP 05/13** Álvarez, Isabel; Labra, Romilio: *Identifying the role of natural resources in knowledge-based strategies of development.*
- WP 04/13** Alonso Gallo, Nuria; Trillo del Pozo, David: *La respuesta de la regulación prudencial a la 29 crisis: Basilea II.*
- WP 05/13** Sosvilla-Rivero, Simón; Ramos-Herrera, María del Carmen: *On the forecast and consistency of exchange rate expectations: The Spanish PwC Survey.*
- WP 04/12** Sosvilla-Rivero, Simón; Morales-Zumaquero, Amalia: *Real exchange rate volatility, financial crises and nominal exchange regimes.*
- WP 03/13** Revuelta, Julio; Alonso, Fernando: *Presencia de las multilatinas en Europa. Tipología y estrategia empresarial.*
- WP 02/13** Nicolau Ibarra, Ignacio: *Evolución de la cooperación española en El Salvador.*
- WP 01/13** Monedero, Juan Carlos; Jerez, Ariel; Ramos, Alfredo; Fernández, Jose Luis: *Participación ciudadana y Democracia. Una revisión de las mejores experiencias Iberoamericanas.*
- WP 05/12** Sanchís, Raúl G.: *Trying to escape the Malaise State in the future. A macroeconomic design to hinder another Great Recession which risks the Welfare State.*
- WP 04/12** Basave Kunhardt, J., *Flujos de IED mexicana hacia Europa y presencia de grandes multinacionales mexicanas en España. Evidencia empírica y reflexiones teóricas.*

- WP 03/12** Luengo Escalonilla, F, Gracia Santos, M., Vicent Valverde, L., *Productividad y Posicionamiento Estructural en la industria de bienes de equipo española.*
- WP 02/12** Alonso (dir.), José A.; Castillo, Alberto; García, Héctor; Ospina, Shirley; Aguirre, Pablo; Millán, Natalia; Santander, Guillermo: *Estimación de la ayuda española a la infancia: una propuesta metodológica.*
- WP 01/12** Alonso (dir.), José A.; Aguirre, Pablo; Castillo, Alberto: *La cooperación al desarrollo y la infancia. Apuntes estratégicos para el caso de España.*
- WP 09/11** Torrecillas, Celia; Fischer, Bruno B.: *Technological Attraction of FDI flows in Knowledge-Intensive Services: a Regional Innovation System Perspective for Spain.*
- WP 08/11** Gómez-Puig, Marta; Sosvilla-Rivero, Simón: *Causality and contagion in peripheral emu public debt markets: a dynamic approach.*
- WP 07/11** Sosvilla-Rivero, Simón; Ramos-Herrera, María del Carmen: *The US Dollar-Euro exchange rate and US-EMU bond yield differentials: A Causality Analysis.*
- WP 06/11** Sosvilla-Rivero, Simón; Morales-Zumaquero, Amalia: *Volatility in EMU sovereign bond yields: Permanent and transitory components.*
- WP 05/11** Castellacci, Fulvio; Natera, José Miguel: *A new panel dataset for cross-country analyses of national systems, growth and development (CANA).*
- WP 04/11** Álvarez, Isabel; Marín, Raquel; Santos-Arteaga, Francisco J.: *FDI entry modes, development and technological spillovers.*
- WP 03/11** Luengo Escalonilla, Fernando: *Industria de bienes de equipo: Inserción comercial y cambio estructural.*
- WP 02/11** Álvarez Peralta, Ignacio; Luengo Escalonilla, Fernando: *Competitividad y costes laborales en la UE: más allá de las apariencias.*
- WP 01/11** Fischer, Bruno B; Molero, José: *Towards a Taxonomy of Firms Engaged in International R&D Cooperation Programs: The Case of Spain in Eureka.*
- WP 09/10** Éltető, Andrea: *Foreign direct investment in Central and East European Countries and Spain – a short overview.*
- WP 08/10** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *El impacto de la ayuda internacional en la calidad de las instituciones.*
- WP 07/10** Vázquez, Guillermo: *Convergencia real en Centroamérica: evidencia empírica para el período 1990-2005.*
- WP 06/10** P. Jože; Kostevc, Damijan, Črt; Rojec, Matija: *Does a foreign subsidiary's network status affect its innovation activity? Evidence from post-socialist economies.*
- WP 05/10** Garcimartín, Carlos; Rivas Luis; García Martínez, Pilar: *On the role of relative prices and capital flows in balance-of-payments constrained growth: the experiences of Portugal and Spain in the euro area.*
- WP 04/10** Álvarez, Ignacio; Luengo, Fernando: *Financiarización, empleo y salario en la UE: el impacto de las nuevas estrategias empresariales.*
- WP 03/10** Sass, Magdolna: *Foreign direct investments and relocations in business services – what are the locational factors? The case of Hungary.*
- WP 02/10** Santos-Arteaga, Francisco J.: *Bank Runs Without Sunspots.*
- WP 01/10** Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *La sostenibilidad del déficit exterior de España.*
- WP 14/09** Dobado, Rafael; García, Héctor: *Neither so low nor so short! Wages and heights in eighteenth and early nineteenth centuries colonial Hispanic America.*
- WP 13/09** Alonso, José Antonio: *Colonisation, formal and informal institutions, and development.*

- WP 12/09** Álvarez, Francisco: *Opportunity cost of CO2 emission reductions: developing vs. developed economies.*
- WP 11/09** J. André, Francisco: *Los Biocombustibles. El Estado de la cuestión.*
- WP 10/09** Luengo, Fernando: *Las deslocalizaciones internacionales. Una visión desde la economía crítica.*
- WP 09/09** Dobado, Rafael; Guerrero, David: *The Integration of Western Hemisphere Grain Markets in the Eighteenth Century: Early Progress and Decline of Globalization.*
- WP 08/09** Álvarez, Isabel; Marín, Raquel; Maldonado, Georgina: *Internal and external factors of competitiveness in the middle-income countries.*
- WP 07/09** Minondo, Asier: *Especialización productiva y crecimiento en los países de renta media.*
- WP 06/09** Martín, Víctor; Donoso, Vicente: *Selección de mercados prioritarios para los Países de Renta Media.*
- WP 05/09** Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *Exportaciones y crecimiento económico: estudios empíricos.*
- WP 04/09** Minondo, Asier; Requena, Francisco: *¿Qué explica las diferencias en el crecimiento de las exportaciones entre los países de renta media?*
- WP 03/09** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate.*
- WP 02/09** Granda, Inés; Fonfría, Antonio: *Technology and economic inequality effects on international trade.*
- WP 01/09** Molero, José; Portela, Javier y Álvarez Isabel: *Innovative MNEs' Subsidiaries in different domestic environments.*
- WP 08/08** Boege, Volker; Brown, Anne; Clements, Kevin y Nolan Anna: *¿Qué es lo "fallido"? ¿Los Estados del Sur, o la investigación y las políticas de Occidente? Un estudio sobre órdenes políticos híbridos y los Estados emergentes.*
- WP 07/08** Medialdea García, Bibiana; Álvarez Peralta, Nacho: *Liberalización financiera internacional, inversores institucionales y gobierno corporativo de la empresa.*
- WP 06/08** Álvarez, Isabel; Marín, Raquel: *FDI and world heterogeneities: The role of absorptive capacities.*
- WP 05/08** Molero, José; García, Antonio: *Factors affecting innovation revisited.*
- WP 04/08** Tezanos Vázquez, Sergio: *The Spanish pattern of aid giving.*
- WP 03/08** Fernández, Esther; Pérez, Rafaela; Ruiz, Jesús: *Double Dividend in an Endogenous Growth Model with Pollution and Abatement.*
- WP 02/08** Álvarez, Francisco; Camiña, Ester: *Moral hazard and tradeable pollution emission permits.*
- WP 01/08** Cerdá Tena, Emilio; Quiroga Gómez, Sonia: *Cost-loss decision models with risk aversion.*
- WP 05/07** Palazuelos, Enrique; García, Clara: *La transición energética en China.*
- WP 04/07** Palazuelos, Enrique: *Dinámica macroeconómica de Estados Unidos: ¿Transición entre dos recesiones?*
- WP 03/07** Angulo, Gloria: *Opinión pública, participación ciudadana y política de cooperación en España.*
- WP 02/07** Luengo, Fernando; Álvarez, Ignacio: *Integración comercial y dinámica económica: España ante el reto de la ampliación.*
- WP 01/07** Álvarez, Isabel; Magaña, Gerardo: *ICT and Cross-Country Comparisons: A proposal of a new composite index.*
- WP 05/06** Schünemann, Julia: *Cooperación interregional e interregionalismo: una aproximación social-constructivista.*
- WP 04/06** Kruijt, Dirk: *América Latina. Democracia, pobreza y violencia: Viejos y nuevos actores.*
- WP 03/06** Donoso, Vicente; Martín, Víctor: *Exportaciones y crecimiento en España (1980-2004): Cointegración y simulación de Montecarlo.*

- WP 02/06** García Sánchez, Antonio; Molero, José: *Innovación en servicios en la UE: Una aproximación a la densidad de innovación y la importancia económica de los innovadores a partir de los datos agregados de la CIS3.*
- WP 01/06** Briscoe, Ivan: *Debt crises, political change and the state in the developing world.*
- WP 06/05** Palazuelos, Enrique: *Fases del crecimiento económico de los países de la Unión Europea–15.*
- WP 05/05** Leyra, Begoña: *Trabajo infantil femenino: Las niñas en las calles de la Ciudad de México.*
- WP 04/05** Álvarez, Isabel; Fonfría, Antonio; Marín Raquel: *The role of networking in the competitiveness profile of Spanish firms.*
- WP 03/05** Kausch, Kristina; Barreñada, Isaías: *Alliance of Civilizations. International Security and Cosmopolitan Democracy.*
- WP 02/05** Sastre, Luis: *An alternative model for the trade balance of countries with open economies: the Spanish case.*
- WP 01/05** Díaz de la Guardia, Carlos; Molero, José; Valadez, Patricia: *International competitiveness in services in some European countries: Basic facts and a preliminary attempt of interpretation.*
- WP 03/04** Angulo, Gloria: *La opinión pública española y la ayuda al desarrollo.*
- WP 02/04** Freres, Christian; Mold, Andrew: *European Union trade policy and the poor. Towards improving the poverty impact of the GSP in Latin America.*
- WP 01/04** Álvarez, Isabel; Molero, José: *Technology and the generation of international knowledge spillovers. An application to Spanish manufacturing firms.*

OCCASIONAL PAPERS

- OP 02/17** Braña, Francisco J.; Molero, José: *The economic role of the State on the Spanish democratization and “development” process. A case of success?*
- OP 01/16** Borrell, Josep; Mella, José María; Melle, Mónica; Nieto, José Antonio. *“¿Es posible otra Europa? Debate abierto.”*

POLICY PAPERS

- PP 01/15** De la Cruz, C.: *Cambio, Poder y Justicia de Género en la Agenda 2030: Reflexiones para no perdernos en el camino.*
- PP 01/14** Luego F.; Vicent L.: *Encrucijadas de la moneda única. Algunas claves para una reflexión desde la periferia.*
- PP 01/11** Monedero J.C., Democracia y Estado en América Latina: *Por una imprudente reinención de la política.*
- PP 02/10** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos; Ruiz Huerta, Jesús; Díaz Sarralde, Santiago: *Strengthening the fiscal capacity of developing countries and supporting the international fight against tax evasion.*
- PP 02/10** Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos; Ruiz Huerta, Jesús; Díaz Sarralde, Santiago: *Fortalecimiento de la capacidad fiscal de los países en desarrollo y apoyo a la lucha internacional contra la evasión fiscal.*
- PP 01/10** Molero, José: *Factores críticos de la innovación tecnológica en la economía española.*
- PP 03/09** Ferguson, Lucy: *Analysing the Gender Dimensions of Tourism as a Development Strategy.*
- PP 02/09** Carrasco Gallego, José Antonio: *La Ronda de Doha y los países de renta media.*
- PP 01/09** Rodríguez Blanco, Eugenia: *Género, Cultura y Desarrollo: Límites y oportunidades para el cambio cultural pro-igualdad de género en Mozambique.*
- PP 04/08** Tezanos, Sergio: *Políticas públicas de apoyo a la investigación para el desarrollo. Los casos de Canadá, Holanda y Reino Unido.*
- PP 03/08** Mattioli, Natalia *Including Disability into Development Cooperation. Analysis of Initiatives by National and International Donors.*
- PP 02/08** Elizondo, Luis: *Espacio para Respirar: El humanitarismo en Afganistán (2001-2008).*

- PP 01/08 Caramés Boada, Albert: *Desarme como vínculo entre seguridad y desarrollo. La reintegración comunitaria en los programas de Desarme, desmovilización y reintegración (DDR) de combatientes en Haití.*
- PP 03/07 Guimón, José: *Government strategies to attract R&D-intensive FDI.*
- PP 02/07 Czaplińska, Agata: *Building public support for development cooperation.*
- PP 01/07 Martínez, Ignacio: *La cooperación de las ONGD españolas en Perú: hacia una acción más estratégica.*
- PP 02/06 Ruiz Sandoval, Erika: *Latinoamericanos con destino a Europa: Migración, remesas y codesarrollo como temas emergentes en la relación UE-AL.*
- PP 01/06 Freres, Christian; Sanahuja, José Antonio: *Hacia una nueva estrategia en las relaciones Unión Europea – América Latina.*
- PP 04/05 Manalo, Rosario; Reyes, Melanie: *The MDGs: Boon or bane for gender equality and women's rights?*
- PP 03/05 Fernández, Rafael: *Irlanda y Finlandia: dos modelos de especialización en tecnologías avanzadas.*
- PP 02/05 Alonso, José Antonio; Garcimartín, Carlos: *Apertura comercial y estrategia de desarrollo.*
- PP 01/05 Lorente, Maite: *Diálogos entre culturas: una reflexión sobre feminismo, género, desarrollo y mujeres indígenas kichwuas.*
- PP 02/04 Álvarez, Isabel: *La política europea de I+D: Situación actual y perspectivas.*
- PP 01/04 Alonso, José Antonio; Lozano, Liliana; Prialé, María Ángela: *La cooperación cultural española: Más allá de la promoción exterior.*
- DOCUMENTOS DE TRABAJO “EL VALOR ECONÓMICO DEL ESPAÑOL”**
- DT 16/11 Fernández Víttores, David: *El papel del español en las relaciones y foros internacionales: Los casos de la Unión Europea y las Naciones Unidas.*
- DT 15/11 Rupérez Javier: *El Español en las Relaciones Internacionales.*
- DT 14/10 Antonio Alonso, José; Gutiérrez, Rodolfo: *Lengua y emigración: España y el español en las migraciones internacionales.*
- DT 13/08 de Diego Álvarez, Dorotea; Rodrigues-Silveira, Rodrigo; Carrera Troyano Miguel: *Estrategias para el Desarrollo del Cluster de Enseñanza de Español en Salamanca.*
- DT 12/08 Quirós Romero, Cipriano: *Lengua e internacionalización: El papel de la lengua en la internacionalización de las operadoras de telecomunicaciones.*
- DT 11/08 Girón, Francisco Javier; Cañada, Agustín: *La contribución de la lengua española al PIB y al empleo: una aproximación macroeconómica.*
- DT 10/08 Jiménez, Juan Carlos; Narbona, Aranzazu: *El español en el comercio internacional.*
- DT 09/07 Carrera, Miguel; Ogonowski, Michał: *El valor económico del español: España ante el espejo de Polonia.*
- DT 08/07 Rojo, Guillermo: *El español en la red.*
- DT 07/07 Carrera, Miguel; Bonete, Rafael; Muñoz de Bustillo, Rafael: *El programa ERASMUS en el marco del valor económico de la Enseñanza del Español como Lengua Extranjera.*
- DT 06/07 Criado, María Jesús: *Inmigración y población latina en los Estados Unidos: un perfil socio-demográfico.*
- DT 05/07 Gutiérrez, Rodolfo: *Lengua, migraciones y mercado de trabajo.*
- DT 04/07 Quirós Romero, Cipriano; Crespo Galán, Jorge: *Sociedad de la Información y presencia del español en Internet.*
- DT 03/06 Moreno Fernández, Francisco; Otero Roth, Jaime: *Demografía de la lengua española.*
- DT 02/06 Alonso, José Antonio: *Naturaleza económica de la lengua.*
- DT 01/06 Jiménez, Juan Carlos: *La Economía de la lengua: una visión de conjunto.*