

Trabajo Fin de Grado

DESIGUALDAD SALARIAL

DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LOS

SALARIOS EN LA UNION EUROPEA

DE LOS 15

Autor/es

Andrea Moura Sanjuán

Director/es

Pedro García Castrillo

Facultad de Economía y Empresa
2013/2014

INFORMACION Y RESUMEN

TITULO DEL TRABAJO: *“Desigualdad salarial. La distribución funcional de la renta en la Unión Europea de los quince”*

AUTOR DEL TRABAJO: *Andrea Moura Sanjuán*

DIRECTOR DEL TRABAJO: *Pedro García*

TITULACION A LA QUE ESTA VINCULADO: *Grado en Economía*

RESUMEN

Este proyecto se planteó con el objetivo de profundizar en el tema de la desigualdad salarial, ante la enorme magnitud que este tema abarca se decidió centrarse en determinados aspectos.

El primer capítulo se recoge la motivación que llevó a realizar este estudio y las fuentes de las que me he documentado para llevarlo a cabo.

En un segundo apartado se aborda el tema de la desigualdad desde un ámbito global, ya que las causas que la generan adquieren dimensiones que van más allá de un territorio o área económica.

A continuación se definen las formas de distribución de la renta y se profundiza en la distribución funcional, para en el siguiente apartado enfocar este tipo de reparto al área económica más próxima a mi entorno, la Unión Económica de los 15.

En la última parte se analiza la evolución de los salarios reales y la participación que tienen estos en la renta junto con un análisis econométrico de los cambios estructurales. Todo esto se pone en relación con las fases históricas en el periodo de estudio.

SUMMARY

This project was proposed in order to pursue the subject of wage inequality, but the huge magnitude that this topic covers make me decided to focus it on certain aspects.

The first chapter explains the motivation that makes me do that work and the sources that provided to me the documentation I need to develop it.

In a second part, the issue of inequality is shown from a global scope, due to the causes that generate it acquired dimensions that go beyond regions or economic areas.

Then forms of income distribution are defined, and delve into functional distribution, because in the following paragraph the work focuses into the approach from this type of deal to the economic environment close to my area, the Economic Union of 15.

In the last part, the evolution of real wages and participation that have these in the income along with an econometric analysis of structural change is analyzed. All this is put in relation to the historical phases in the study period.

TABLA DE CONTENIDOS

| | |
|--|------------|
| CAPITULO I: INTRODUCCION. | 4 |
| CAPITULO II: LA DISTRIBUCION DE LA RENTA | 7 |
| 2.1. TENDENCIAS GENERALES DE LA DESIGUALDAD SALARIAL | 7 |
| 2.2. TIPOS DE DISTRIBUCION DE LA RENTA | 8 |
| 2.3. RELACION ENTRE LA DISTRIBUCION FUNCIONAL Y PERSONAL | 8 |
| 2.3.1. Aplicación práctica de la relación entra la distribución personal y la funcional de la renta. | 9 |
| 2.4. DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA | 11 |
| 2.4.1 Definición. | 11 |
| 2.4.2. Determinantes de la distribución funcional de la renta. | 12 |
| CAPITULO III: ANALISIS EMPIRICO E HISTORICO. | 20 |
| 3.1. ANALISIS ECONOMETRICO. | 20 |
| 3.1.1. Datos. | 20 |
| 3.1.2. Ruptura de tendencia. | 21 |
| 3.1.3. Resultados. | 23 |
| 3.2. SALARIOS REALES | 24 |
| 3.2.1. Conclusiones gráficas y analíticas. | 24 |
| 3.3. PARTICIPACION DEL SALARIO EN LA RENTA | 31 |
| 3.3.1. Conclusiones gráficas y analíticas. | 31 |
| 3.4. RELACIÓN CON LOS ACONTECIMIENTOS HISTORICOS | 35 |
| 3.4.1.Periodo de posguerra (1950-1970). Expansión. | 36 |
| 3.4.2. Crisis de los 70 (1970-1979). Recesión. | 37 |
| 3.4.3. Medidas conservadoras (1979-1990). Expansión. | 39 |
| 3.4.4. La crisis de los noventa (1990-2000).Recesión. | 41 |
| 3.4.5.La expansión y la gran recesión (2000-actualidad). | 43 |
| CAPITULO IV: CONCLUSION. | 47 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS | 49 |
| ANEXOS | 51 |
| ANEXO I: Caso europeo. | 52 |
| ANEXO II: Aplicación práctica de la relación entra la distribución personal y la funcional | 54 |
| ANEXO III: Datos AMECO. | 56 |
| ANEXO IV: Resultados contraste de Chow para los salarios. | 77 |
| ANEXO V: Resultados contraste de Chow para la participación de los salarios en la renta. | 94 |
| ANEXO VI: Resultados tasas de crecimiento de los salarios para cada periodo de homogeneidad estructural. | 110 |
| ANEXO VII: Resultados tasas de crecimiento de las participaciones salariales en la renta para cada periodo de homogeneidad estructural. | 124 |

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.

Según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, la noción desigualdad se utiliza para señalar la relación de falta de igualdad entre dos cantidades o expresiones. El término por lo general tiene un significado negativo y no expresa diversidad si no que representa la idea de falta de equilibrio entre dos o más partes. Tras largos años en un segundo plano la desigualdad ha entrado, no solo en el debate público, sino también en el académico. Han sido la crisis actual y las políticas desarrolladas las que la han puesto en el punto de mira, y su análisis ha sido llevado a cabo por prestigiosos economistas como el premio Nobel de economía Joseph E. Stiglitz o el controvertido Piketty, los que desde el punto de vista académico la han criticado y estudiado sus determinantes y consecuencias.

A lo largo de los cuatro años de estudio en el “Grado de Economía” he de reconocer que han sido escasas las alusiones que se han hecho respecto a este tema, que a mi juicio es de vital importancia. En “Principios de la Economía” fueron introducidas las herramientas más básicas y de mayor relevancia para su estudio, como el Índice de Gini o la Curva de Lorenz. Fue en “Hacienda Publica I” donde se estudió la perspectiva de la equidad y la eficiencia con su correspondiente desarrollo analítico y gráfico. Y en “Microeconomía III” donde se abordó la perspectiva de la eficiencia en los mercados y su batalla con la equidad. A primera vista, puede dar la impresión de que no se profundiza en exceso en una cuestión que tiene mucho que ver las diferentes formas de acceso a derechos fundamentales como la alimentación, la vivienda, la salud o la educación. Basta con echar un vistazo al libro “Desigualdad: Un análisis de la (in)felicidad colectiva” de Richard Wilkinson y Kate Pickett (2009), en el que los autores concluyen que *"existen efectos sociales perniciosos de la desigualdad en las sociedades: erosión de la confianza, incremento de la ansiedad y la enfermedad y promoción excesiva del consumo"* al mismo tiempo que afirman que *"para los once problemas sociales y de salud pública examinados: salud física, salud mental, consumo de drogas, educación, población reclusa, obesidad, movilidad social, confianza interpersonal, violencia, embarazo adolescente y bienestar infantil, los resultados son significativamente peores en los países de renta alta con más desigualdad"*.

Sin embargo este tema es demasiado amplio para abarcarlo en un “Proyecto de Final de Grado” por lo que ha sido necesario concretar hacia que ámbito íbamos a dirigir el estudio. Gran parte de la literatura se ha concentrado en los cambios de la

distribución personal de la renta. Se han mantenido intensos debates sobre el desarrollo de la desigualdad en la renta, especialmente sobre los trabajadores cualificados y el famoso uno por ciento de la población más rica. Sin embargo, comparativamente hablando, la distribución funcional de la renta ha recibido menos atención. Es por esta razón por la que se decidió realizar el proyecto sobre esta última.

El hecho de que haya recibido menos atención, no tiene por qué significar que no hayan sido numerosos los estudios y estudiosos que se han interesado en la distribución personal. En este sentido quiero decir, que no nos hemos sentido huérfanos de información respecto a este tema, ni que dicha información no sea relevante ni concluyente.

He profundizado en el asunto de la desigualdad de la mano de autores como Milanovic (2014), que aporta una perspectiva de la desigualdad desde el ángulo de la globalización, la cual no rechaza, pero señala abiertamente que su gestión ha dado lugar a grandes grupos de perdedores y no tanto de ganadores. Por su parte, el investigador neoyorquino, Piketty (2014), critica las políticas conservadoras que permiten la acumulación de riqueza a las capas altas de la sociedad y que no hacen sino aumentar la brecha de desigualdad. El libro del ex-asesor económico de Bill Clinton, Joseph E. Stiglitz (2012), “El precio de la desigualdad”, pese a estar en su mayoría referido a Estados Unidos, aporta muchas ideas extrapolables a otras economías, además de datos y explicaciones que permiten entender la magnitud que está tomando la brecha de desigualdad entre el uno por ciento de la población más ricas y el resto de la sociedad. Igualmente han sido tenidas en cuenta, organizaciones como la OCDE (2011) y su artículo: “An overview of growing income inequalities in OECD countries: main findings”, en el cual se analizan las causas que llevan al incremento de la brecha salarial a nivel mundial y termina con unas lecciones de política que podrían estrecharla.

Para recabar información sobre la distribución de la renta y aplicarla posteriormente en el análisis gráfico y analítico no han faltado fuentes a las que recurrir. El profesor de economía de la Universidad de Texas, Olivier Giovanni(2010), proporciona un estudio en veintiséis países desarrollados sobre la relación existente entre la distribución personal y funcional en el sector manufacturero y las respectivas conclusiones, el cual fue muy ilustrador y extrapolable a otros sectores, e incluso me aventuraría a decir que al resto de la economía. Otro profesor norteamericano, en este caso de la Universidad de Massachusetts, Engelbert Stockhammer (2013) profundiza en los determinantes de la distribución funcional de la renta.

Para el apartado de los salarios puede encontrarse casi toda la información necesaria en el “Informe Mundial de Salarios” que publica anualmente la OIT¹(2013). Aunque se centra principalmente en la evolución de la distribución funcional durante la crisis económica de los últimos años, también analiza los determinantes y, posteriormente, las consecuencias que ha tenido sobre la distribución de los salarios.

Es evidente que el tema de la desigualdad abarca un ámbito global demasiado ambicioso para llevarlo a cabo con la profundidad deseada. Aun así surgen ciertas dudas: ¿Qué dicen los datos para mi entorno más cercano? Es por ello que el estudio analítico y gráfico de los salarios y su participación en la renta como variables relacionadas con la distribución funcional de la renta, que se presenta a continuación, se centra en los quince primeros miembros de la Unión Europea.

Para tratar de comprender las razones que pueden inducir a que las cosas sean como son, era estrictamente necesario contextualizar la serie temporal, de 1960 a 2015 que se utiliza en los gráficos. Para esta tarea se utilizó un ensayo de Enrique Pazuelos (2004), el cual estaba precisamente referido a los países de nuestro estudio y aporta luz, a través del informe de la evolución de la tasa de crecimiento del PIB. Aunque no llega a abarcar hasta los años más recientes, el libro del economista Juan Torres (1995) fue realmente revelador, ya que trata de explicar cómo se ha llegado a la gran desigualdad entre estratos sociales que se vive hoy en día, mediante el análisis del modelo de crecimiento económico dominante y las políticas que se fueron seguidas. Y lo hace a través de una visión diferente que tiene a los privilegiados y su incesante búsqueda de mantener los beneficios como principales culpables.

Por último y para adentrarnos en las profundas causas que tiene la actual crisis económica sobre las variables de estudio se recurrió al libro de autores españoles “Fracturas y crisis en Europa” (Álvarez, Luengo, Uxo.2013) y del griego Costas Lapavistas (2012), ambos centrados en los desequilibrios en Europa erigidos desde los años ochenta que se hicieron patentes casi simultáneamente a la explosión de la burbuja financiera de Estados Unidos.

¹ Organización Internacional del Trabajo fundada en 1919.

CAPÍTULO II: DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA.

2.1. TENDENCIAS GENERALES DE LA DESIGUALDAD SALARIAL.

En este apartado se pretende introducir la evolución, a grandes rasgos, que sigue la desigualdad salarial a nivel mundial. Debe ser así ya que los factores que sobre ella actúan tienen consecuencias tanto en naciones desarrolladas como en vías de desarrollo y no puede ser obviada ninguna de las dos caras que tiene la moneda.

La brecha de desigualdad comenzó a manifestarse antes en unos países que en otros. Así, en 1970, en Gran Bretaña y Estados Unidos, ya se apreciaba que ésta comenzaba a aumentar. Siguió extendiéndose durante la década de los 80 y alcanzó en el 2000 a países que tradicionalmente habían tenido bajos niveles de falta de igualdad, como Alemania, Dinamarca o Suiza (OCDE, 2011).

Según el especialista en desarrollo e igualdad, Bruno Milanovic (2014), “la mundialización de los intercambios, que comenzó con la caída del muro de Berlín en 1989 y la entrada de la superpotencia China en la OMC², fue el detonante que hizo aumentar drásticamente los niveles de desigualdad”.

Esto ha dado paso a dos grupos: los ganadores y los perdedores. Los ganadores son la “nueva clase media mundial”, nacida del aumento de ingresos para muchos trabajadores (principalmente en países emergentes) y la “superélite”, que concentra al 1% más rico de la población mundial, que se encuentran en países emergentes o de la OCDE³. Por otra parte, el grupo de los perdedores está formado por los trabajadores humildes de los países más pobres y la clase media de la OCDE, que ha visto cómo sus ingresos se estancaban o retrocedían. Este retroceso tiene dos niveles: por un lado la reducción de los ingresos percibidos por la clase media y, por otro, el traslado de parte de esta población a una situación de pobreza.

Según el informe de la OCDE del 2011 la desigualdad en la distribución de ingresos de mercado se ha incrementado en los países miembros desde mediados de los 80 hasta mediados de la década del 2000, al mismo tiempo que las políticas de los gobiernos (impuestos sobre la renta y transferencias) han perdido capacidad redistributiva. El problema reside, como atestiguan muchos autores, en que aunque, a priori, la mundialización es beneficiosa, no se está poniendo en práctica de forma correcta, ya que no presta la atención necesaria a los perjudicados. La principal solución

² Organización Mundial del Comercio. China es miembro desde el 11 septiembre del 2001.

³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico creada en 1960.

que se propone para paliar esta tendencia reside en la redistribución de los ingresos mediante el Estado del Bienestar. Según Piketty (2014) las herramientas más efectivas serían los impuestos sobre sucesiones, la tributación progresiva y un impuesto global sobre la riqueza contra la concentración de riqueza y poder. Sin embargo, las medidas de austeridad que se están llevando a cabo (sobre todo en algunos países europeos) agravan la situación con la competencia fiscal y sus reducciones impositivas a las clases acomodadas.

2.2. TIPOS DE DISTRIBUCION DE LA RENTA

Existen distintos enfoques para analizar la distribución de la renta. La elección de uno u otro dependerá de los resultados u orientación que queramos dar a su estudio.

Para nosotros el más relevante será el relativo a la distribución funcional o factorial de la renta. Esta constituye un análisis de cómo se reparte la renta entre los agentes de una sociedad según la función que desempeñen (propietarios de la fuerza del trabajo o el capital).

La distribución personal analiza cómo se reparte la renta entre las familias y personas. Resulta necesario concretar todas las fuentes de ingresos de cada hogar. Es la fuente de información para el análisis de la desigualdad social.

Si lo que pretendemos es analizar los cambios en la estructura productiva nos fijaremos en la distribución sectorial de la producción.

Por último, la distribución espacial es la utilizada para comparar el nivel de crecimiento, en función de la renta per cápita, de unos territorios respecto a otros.

En el proyecto que se desarrolla a continuación se abordan los cambios en la distribución funcional de la renta en los quince primeros miembros de la Unión Europea. Sin embargo, también se harán breves referencias a la distribución personal.

2.3. RELACIÓN ENTRE DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL Y PERSONAL DE LA RENTA.

Ambos tipos de distribución están íntimamente relacionadas, de forma que la distribución funcional representa la participación que tiene un factor de producción (o la compensación que este recibe por su intervención en el proceso productivo) sobre la renta; mientras que la distribución personal nos indica cuan igualitaria es la distribución de los ingresos de este factor de producción entre los individuos.

Para pasar de una a otra se puede recurrir a los términos de distribución primaria de la renta (que hace referencia a la funcional) y distribución de la renta ajustada (referida a la personal). Según la teoría neoclásica, la forma en que el mercado realiza la retribución de cada factor productivo, trabajo y capital, es el origen de la distribución de la renta. La dotación factorial, fruto de las decisiones de ahorro e inversión pasados, así como los precios de los factores determinados por las leyes de la oferta y la demanda de factores, dan lugar al primer reparto: la distribución primaria de la renta. El segundo factor que redistribuye la renta es el Sector Público, que trata de corregir las desigualdades mediante un sistema de impuestos y transferencias, dando lugar a la renta disponible de los hogares, que debería representar un reparto más equitativo en la renta. Por último el estado vuelve a intervenir, redistribuyendo la renta con prestaciones en especie, de forma que finalmente obtenemos el concepto de renta disponible ajustada.

2.3.1. Aplicación práctica de la relación entre la distribución personal y la funcional de la renta.

Entre ambos tipos de distribuciones de la renta existe una estrecha correlación. Así la distribución funcional es un indicador de que parte representa la participación del trabajo sobre la renta y la distribución personal nos muestra cuan igualitaria es la distribución de los ingresos obtenidos del trabajo entre los individuos.

Para demostrar que entre ambas existe un vínculo recurriremos a la evidencia empírica. Se parte de un conjunto de datos de 28 industrias manufactureras de 26 países de la OCDE (en este caso solo utilizaremos los referentes a los 14 países que nos interesan, ya que Irlanda no aparece en el análisis) extraídos de UTIP-UNIDO. La serie temporal comprende de 1963 a 2003 o 2007, según la disponibilidad de datos de los países. Este estudio fue llevado a cabo por Olivier Giovannoni (2010) y se expone aquí por ser especialmente ejemplificador de la relación. Se recoge la evolución de la participación del trabajo y el Coeficiente de desigualdad de Theil como indicador de desigualdad, ambos referidos al sector manufacturero.

En la tabla que se aparece a continuación se resumen las relaciones que aparecen entre la distribución funcional y personal de la renta.

La primera prueba de la existencia de la relación entre ambos tipos de distribución queda reflejada en la existencia de una tendencia alcista de la desigualdad que comenzó o se aceleró en los 80, al mismo tiempo que empezó a disminuir la participación del trabajo.

| Países en los que la relación entre participación de los salarios y desigualdad es... | |
|---|-----------------|
| Negativa | Nula o incierta |
| AUT, desde 1970 | BEL* |
| DNK, desde 1989 (reunificación alemana) | FRA* |
| ESP, desde 1980(después de adhesión a UE) | GBR |
| FIN, desde 1991 | GRC |
| GER, desde 1993(después de reunificación) | LUX |
| ITA, desde 1982 | |
| NLD, desde 1981 | |
| PRT, solo en década 1980 | |
| SWE, solo en décadas 1970 y 1980 | |

Tabla 3.3: Relación entre la participación de los salarios y la desigualdad.

En nueve de los catorce países de la submuestra que hemos seleccionado (diecisiete en el caso de los veintiséis países de la muestra), aparece una relación inversa entre la desigualdad salarial y la participación de las rentas del trabajo sobre el total, es decir, cuando disminuye la participación salarial aumenta la desigualdad, y viceversa. Este número aumenta a once (diecinueve en el total de la muestra) si el coeficiente de Theil de Francia (*) y Bélgica (*) se revisa al alza contabilizando el alto desempleo que sufrían ambas naciones. En Reino Unido la relación es incierta, pero en este país la participación del trabajo es más constante que en las anteriores. Luxemburgo, una vez más, aparece como excepción debido a sus condiciones especiales (pequeño tamaño y condiciones fiscales especiales).

Como consecuencia de esta relación inversa, los trabajadores sufren un doble, o incluso triple, perjuicio. Primero, irán dirigidos menos ingresos a los trabajadores y segundo, la cantidad disponible de ingresos será más desigualmente distribuida. En el caso de Francia o Bélgica, el tercer factor que perjudica a los trabajadores será el desempleo ya existente. La razón del incremento de la pobreza es que la situación de mayor desempleo lleva a expulsar a más personas de la fuerza de trabajo o que estos trabajadores tengan que trabajar en empleos muy mal pagados. En los países en los que el desempleo ya fuera un problema, muchas personas se vieron forzadas a vivir en unas condiciones de vida miserables. (Más información en Anexo II).

2.4. DISTRIBUCION FUNCIONAL DE LA RENTA

2.4.1. Definición.

La distribución funcional analiza cómo se reparte el producto generado entre los propietarios del capital en forma de beneficios o en sueldos y salarios que constituyen la retribución a los propietarios del factor trabajo por participar en la producción. Denominando W a la masa salarial, π al volumen de beneficios e Y al PIB, medidos todos ellos en términos nominales, se puede escribir $W + \pi = Y$,

La distinción más común es la participación del trabajo y la participación del capital, primero y segundo respectivamente.

$$(2.1) \quad \frac{W}{Y} + \frac{\pi}{Y} = 1$$

Denominando N al empleo, P al nivel de precios y Q a la producción en términos reales, la participación del trabajo se puede descomponer en:

$$(2.2) \quad \frac{W}{Y} = \frac{w \cdot N}{P \cdot Q} = \frac{w/P}{Q/N} = \frac{w_R}{A_L}$$

Donde w es el salario nominal por persona ocupada, w_R es el salario real y A_L es la productividad del trabajo.

Representado con un punto encima la tasa de crecimiento, se puede escribir la evolución de participación del trabajo en la renta mediante la expresión:

$$(3.3) \quad \frac{\dot{W}}{Y} = \dot{w}_R - \dot{A}_L$$

Se deduce que el crecimiento de la participación del trabajo en la renta depende directamente del crecimiento de los salarios reales e inversamente del crecimiento de la productividad del trabajo. Obviamente la participación de los beneficios en la renta aumenta cuando disminuye la del trabajo.

Los trabajadores autónomos reciben rentas mixtas por lo que es necesario definir un método para su incorporación en la formula. Un método podría ser el tratar de descomponer estas rentas según su procedencia, aunque resulta complicado por la falta de información para su disgregación.

Si decidimos incluir la compensación salarial de los autónomos a los salarios, la participación de estos en el PIB, aumentará para todos los países, con distinta incidencia según el peso que tengan los trabajadores por cuenta propia en el conjunto de la población activa.

2.4.2. Determinantes de la distribución funcional de la renta.

Recientemente se han llevado a cabo estudios para determinar cuáles son los factores que afectan a la distribución funcional, ya que a este enfoque se mantuvo en un discreto segundo plano durante muchos años. Engelbert Stockhammer (2013) publicó, junto a un análisis econométrico de la relevancia que tiene cada uno de estos factores, los principales determinantes que condicionan la evolución de la participación de los salarios en la renta. También se ha recurrido al informe de la OCDE 2011 y del libro del economista Stiglitz (2012) para recopilar información acerca de los factores que influyen en la distribución de la renta.

2.4.2.1. La globalización.

El incremento de la brecha salarial, sobre todo en los países occidentales, se debe a múltiples factores derivados de la globalización.

La liberalización del comercio y la disminución de los costes de transporte hacen más independientes los centros de producción de los lugares de distribución. Los cambios tecnológicos que permiten la fragmentación territorial de los procesos productivos junto a la liberalización de la inversión extranjera directa -que se incrementó de un 5 a un 50% del PIB a finales del 2000 en la OCDE- hacen posible la expansión internacional de las empresas multinacionales, ampliando la escala del mercado de trabajo y poniendo en competencia al trabajo de los diferentes lugares del mundo. Ese aumento del grado de competencia, especialmente en el segmento de baja cualificación, contribuye a la nivelación salarial lo que deprime los salarios en las regiones desarrolladas.

En el mismo sentido apuntan los argumentos que esgrime la Teoría del Comercio Internacional. Según esta, los cambios en la posición negociadora que tengan el trabajo y el capital serán debidos a su movilidad relativa, con lo cual, el trabajo (y con él los salarios) podría perder participación tanto en el norte como en el sur. Parafraseando al autor Rodrick (1997) *“la liberación del comercio beneficiaría al factor que sea más móvil, el cual ha sido típicamente el capital, así el cambio en la distribución tendrá lugar a través de la redistribución de rentas, y no debido a la equiparación de costos de los factores”*. (Cita del libro de Juan Torres, 1995).

2.4.2.2. El cambio tecnológico.

El modelo neoclásico, que se estudia con profundidad en la carrera, impone que si se cumplen una serie de supuestos (mercados completos, competencia perfecta, pleno empleo y correcta especificación de las funciones de producción) la distribución de la

renta estará determinada por la tecnología, que es un factor exógeno. Aunque en la realidad, alguno o todos los supuestos se incumplan, la distribución de los ingresos sí que está íntimamente relacionada con el cambio tecnológico.

El cambio en el proceso productivo acontecido después de la Segunda Guerra Mundial se fraguó en base a la disminución de la participación del trabajo a favor de la del capital. Concretamente, se dio un cambio tecnológico con sesgo de cualificación, de forma que se demandan trabajadores cualificados y se sustituyen a los que no son aptos por máquinas, lo que vino acompañado de un aumento de los salarios que percibían los primeros y una disminución de los que corresponden al segundo tipo de empleado.

A su vez, han surgido nuevos trabajadores no homogéneos, ya que los cambios tecnológicos operados desde los años setenta actúan en el sentido de reducir la demanda de trabajadores homogéneos e intercambiables que imperaba bajo el taylorismo, a la vez que se exigía una diversidad de niveles de cualificación y la flexibilidad suficiente para la adaptación a sistemas productivos cambiantes. Eso ha generado una mayor heterogeneidad del trabajo y, en consecuencia, una mayor fragmentación de la fuerza laboral.

Un incremento en el número de trabajadores cualificados podría compensar el aumento de la desigualdad salarial y tendría efectos positivos en el crecimiento del empleo. La educación es el factor que más contribuye a la reducción de la brecha salarial según la OCDE (2011).

2.4.2.3. La financierización.

Se refiere al incremento del papel de la actividad e instituciones financieras desde mediados de los años setenta. Este fenómeno incluye el creciente endeudamiento de los hogares, la mayor volatilidad de los tipos de cambio y de los precios de los activos, el cortoplacismo de las instituciones financieras y la orientación hacia el mayor valor para los accionistas de las empresas no financieras.

La financierización tuvo dos efectos importantes sobre la posición negociadora del trabajo. Por un lado las empresas tenían más opciones para invertir, tanto en activos financieros como en reales, dentro y fuera del territorio nacional. Es decir, habían ganado movilidad en términos geográficos y de contenido de las inversiones. Por otra parte, la ganancia de poder relativa de los accionistas frente a los trabajadores ha añadido limitaciones adicionales a las empresas y el desarrollo de un mercado para el control corporativo ha alineado los intereses de la administración a la de los accionistas.

Los pagos de dividendos y de intereses por las empresas no financieras han incrementado muy rápido, adicionalmente, las ganancias de capital, en algunos periodos también han crecido dramáticamente; así se argumenta que la globalización financiera ha llevado a una depresión de la participación de los salarios sobre la renta.

Sin embargo, los incrementos en la participación sobre los beneficios de capital se deben, principalmente, a movimientos en la parte de la distribución con mayores ingresos. Por tanto, la contribución de los ingresos de capital a la desigualdad de ingresos de los hogares es comparativamente baja con respecto a la aportación de los ingresos salariales.

2.4.2.4. Reformas legislativas.

Entre 1980 y 2008 los países de la OCDE han llevado a cabo reformas laborales para “fortalecer y hacer más competitivos los mercados de trabajo”. Actúan en varias direcciones.

Los cambios en los mecanismos de negociación colectiva en la línea de impulsar la negociación a nivel de empresa en detrimento de la negociación centralizada o sectorial, tienden a acercar los salarios a las condiciones de las empresas. El objetivo de mantenimiento del empleo entre los trabajadores de baja cualificación se ha plasmado en la supresión o rebaja del salario mínimo. Mientras que el aumento de la oferta de trabajo se canaliza por la vía de la reducción en cuantía y duración del subsidio de desempleo. Se ha utilizado la reducción de los costes de despido como forma de flexibilizar e incentivar la contratación.

Todos ellos son factores que presionan a la baja los salarios en general, y de forma más específica los sectores de baja cualificación.

2.4.2.5. Poder de negociación de trabajadores y poder de mercado de las empresas.

El proceso de negociación entre las empresas y los trabajadores se ha representado típicamente entre los sindicatos y las patronales. Un aumento del poder de negociación de los trabajadores llevará a un aumento del salario de estos y, si suponemos que la demanda de trabajo es inelástica, se incrementara también la participación de los salarios. El poder de negociación de los trabajadores está asociado al tipo de estado de bienestar en el que se desarrolle y a la fuerza de organización de los sindicatos. De esta forma el tamaño, la estructura y la generosidad del estado del bienestar afectan al poder que tengan los asalariados. Si un Estado cumple con la cobertura de las necesidades mínimas en cuando a sanidad, educación, seguros de

desempleo... se fortalecerá el poder de los trabajadores para demandar alzas salariales, en cambio, si no se cubren dichas necesidades, los trabajadores dependerán casi exclusivamente de sus ingresos salariales lo que debilitará su poder de negociación respecto a las empresas.

El poder de mercado de las empresas también es un determinante a tener en cuenta en la distribución funcional. La fijación de precios mediante mark-up sobre costes laborales medios, conduce a una relación inversa entre el tamaño del margen y los salarios reales.

La globalización debería haber disminuido el poder de las firmas a través de la entrada de nuevos competidores, pero no ha resultado del todo cierto, ya que las grandes corporaciones transnacionales han dirigido, en su propio beneficio, las fuerzas que guían la globalización para crear redes de producción internacionales que restringen dicha competencia y así no perder poder en las negociaciones con los sindicatos.

2.4.2.6. Cambios en la jornada laboral.

El número de trabajadores a tiempo parcial se ha incrementado de un 11%, a mediados de 1990, hasta un 16%, en el 2000, sobre todo en países como Alemania, Irlanda, Holanda o España. Aunque es una forma de crear empleo también aumenta la dispersión salarial entre la población⁴.

2.4.2.7. Trabajo autónomo

El impacto que pueda tener el trabajo autónomo sobre la desigualdad de ingresos, en general, es difícil de determinar. Al ser al mismo tiempo trabajador e inversor de su propio negocio del que obtiene beneficios es complicado determinar que parte de sus ingresos se computaría como rentas del trabajo y que parte como de capital.

El trabajo por cuenta propia se concentra en las colas bajas y media de la distribución de ingresos y en la mayoría de los países europeos no representa un gran porcentaje del producto interior bruto, por lo que su efecto sobre la distribución funcional tiende a ser modesto en estas regiones.

2.4.2.8. Búsqueda de rentas.

Este término económico se corresponde con el intento por parte de algún agente económico de conseguir ingresos a base de quedarse con una porción de la riqueza que

⁴ La adición de los trabajadores a tiempo parcial en la muestra de países de la OCDE hace aumentar el coeficiente de Gini 5 puntos porcentuales y si incluimos, además, a los trabajadores autónomos, éste aumenta otros 2 puntos. Las horas trabajadas en media por un asalariado en la OCDE entre 1990 y 2008 cayó ligeramente. OCDE (2011).

se habría producido de todas formas sin su esfuerzo, en vez de como recompensa por la creación de esta. Esto no solo resta prosperidad a la sociedad, sino que destruye una parte. Sirva como ejemplo el monopolio, que resta riqueza ya que cobra un precio superior al que podría venderlo sin incurrir en pérdidas y, además, destruye, ya que tiene que restringir la producción para mantener ese precio. En este tema profundiza el profesor Stiglitz (2012) en su libro “El precio de la desigualdad”.

Estas prácticas se dan si un sistema político concede demasiado poder a los estratos más poderosos de la sociedad, que lo utilizan para limitar el alcance de la redistribución y conformar las reglas del juego de forma que satisfagan su propio beneficio.

Algunos ejemplos de cómo llevar a cabo esta búsqueda de rentas con la “ayuda” estatal son mediante la concesión por parte de éste de transferencias o subvenciones, la promulgación de leyes que hacen menos competitivo el mercado, la aplicación laxa de la legislación ya existente o mediante la creación de estatutos que permiten a las empresas mayores beneficios mientras trasladan costes a la sociedad (como no incluir en los reglamentos temas medioambientales). Otra forma mucho más sencilla se da en aquellos países -este no es un caso que afecte particularmente a la Unión Europea, pero sí a países árabes ricos en petróleo o africanos con sus piedras y metales preciosos- que poseen grandes fuentes de recursos naturales, los cuales incentivan a acceder a ellos para enriquecerse. Este acceso se puede llevar a cabo de dos formas, o bien mediante la adquisición de activos estatales por debajo del precio de mercado, o en el caso contrario, llamado “abastecimiento no competitivo”, que consiste en vender al estado un activo por encima del precio que marca la oferta y la demanda.

Pero no siempre resulta estrictamente necesaria la colaboración del estatal para llevar a cabo esta práctica. De hecho, en los últimos años se han llevado a operaciones evidentemente clarificadoras: los créditos abusivos de los bancos. Esta artimaña ha consistido en la consecución por parte de las entidades bancarias de rentas del público, aprovechándose del menor nivel de información y educación que tenían estos. El monopolio anteriormente citado también constituye un tipo de búsqueda de rentas que no necesita, en un principio, colaboración estatal.

2.4.2.9. La importancia del gobierno en la desigualdad.

Los factores anteriores actúan en la distribución primaria de la renta, sin embargo el Estado es el encargado de establecer y hacer cumplir las reglas del juego en lo referente a competencia, determinación de las prácticas fraudulentas o anticompetitivas que no pueden llevarse a cabo, de corregir, en la medida de lo posible, los fallos de mercado y

las externalidades y alterar las dinámicas de riqueza a través de la distribución de la renta, los impuestos sobre las herencias o el gasto en bienes públicos.

Por lo tanto las actuaciones gubernamentales condicionan a los factores que influyen en la distribución funcional, tanto por lo que hace como por lo que no hace. Es irrefutable que las fuerzas del mercado contribuyen a determinar el grado de desigualdad pero, a su vez, son los gobiernos los que determinan dichas fuerzas.

Nos centramos en el análisis de las herramientas que tiene el gobierno para actuar directamente en la redistribución de la renta.

Sistema impositivo.

Las transferencias en efectivo, los impuestos sobre la renta y contribuciones a la Seguridad Social son las principales herramientas contra la desigualdad en el mercado que posee el Estado. Los países Nórdicos, Bélgica y Alemania son las naciones en las que estas medidas tienen más efecto redistributivo.

Los impuestos sobre la renta, pese a haber aumentado los tipos impositivos no han logrado combatir eficazmente la creciente desigualdad de ingresos que se viene dando desde los años noventa. A esto se ha unido que, aunque el gasto en transferencias ha aumentado estas son menos progresivas. Los impuestos sobre los beneficios de las empresas tienen un papel menor en la distribución de la renta, debido a que aunque se reducen los tipos impositivos, los impuestos se vuelven más progresivos, por lo que los efectos se contrarrestan. Las contribuciones a la Seguridad Social tienen muy poco efecto redistributivo ya que en su techo se vuelven regresivas.

Transferencias en especie y servicios públicos.

Los objetivos de estos servicios son la provisión de una educación, sanidad y calidad de vida dignos que son, en sí mismos, medidas redistributivas.

En los países de la OCDE ha disminuido en media un quinto la desigualdad en ingresos, mientras que el porcentaje del PIB que representan y la capacidad redistributiva de este método, se ha mantenido constante desde comienzos de siglo.

2.4.2.10. Cambio en el sistema de valores.

Aunque esta no sea una causa del incremento de la brecha en la desigualdad salarial, se puede considerar el factor que ha permitido que todos estos elementos se hayan desarrollado con normalidad en la sociedad, sin que casi nadie haya alzado la voz.

En los años ochenta para poder llevar a cabo las políticas conservadoras sin provocar tensiones sociales -ya que estas favorecían la recuperación del beneficio empresarial y la redistribución de la renta a favor del capital-, era necesario un cambio

en el sistema de valores en la sociedad. Este cambio estaba enfocado, según dice el autor Juan Torres (1995) “*hacia el individualismo, el rechazo de la práctica colectiva, la desvalorización de las prácticas cooperativas y el repudio al igualitarismo*”.

Las causas que hicieron necesaria esta transformación de los valores se pueden resumir, como cita el mismo autor, en tres pilares. Primero, el nuevo modelo productivo que se pretendía implantar estaba basado en la diferenciación de productos, y para ello era necesario crear a un consumidor que supiera apreciarlo. En segundo lugar, las nuevas formas del sistema productivo estaban basadas en la autonomía del trabajador, las cuales exigen que éste acepte la jerarquía, no solo durante su jornada laboral, sino también en su tiempo de ocio. Por último, la marginalidad, la cual no paraba de aumentar entre la sociedad, principalmente por el incremento en el número de desempleados, exigía que esta condición se aceptase como un accidente personal y no como un fallo del sistema.

2.4.2.11. Relaciones entre los determinantes.

Los cinco primeros factores están relacionados entre sí, de forma que no se puede entender la evolución de uno sin hacer referencia a otro. La figura 2.1. muestra los círculos correspondientes al cambio tecnológico, la globalización, la financierización, la reducción del estado del bienestar y el poder de negociación de los trabajadores superpuestos como símbolo de su interrelación. Por ejemplo, sin el desarrollo de las tecnologías de la comunicación una red de producción internacional no habría sido posible.

El poder de negociación de los trabajadores influye en ambas direcciones sobre el cambio tecnológico, la globalización, la financierización y la reducción del Estado del Bienestar. De forma que los cambios debidos a la globalización o la expansión del sector financiero pueden ser interpretados en términos de cambios en los precios relativos, que a su vez pueden interpretarse de forma que afecten a las posiciones negociadoras entre el trabajo y el capital.

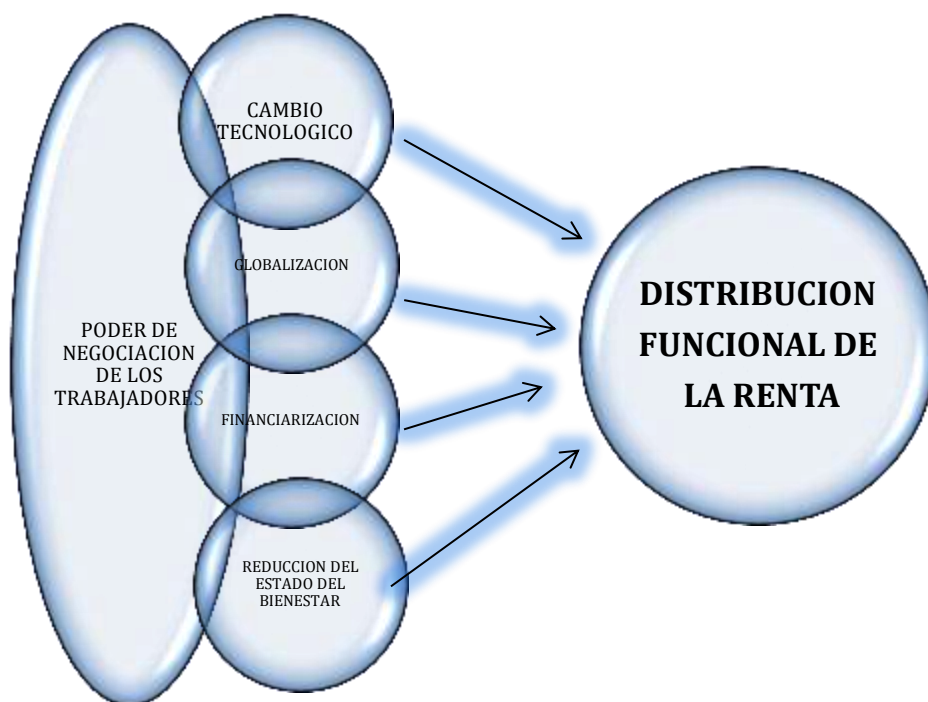


Figura 2.1: Determinantes de la distribución funcional de la renta

CAPÍTULO III: SALARIOS REALES Y PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA UNIÓN EUROPEA DE LOS 15.

3.1. ANALISIS ECONOMETRICO.

3.1.1. Datos.

La literatura del crecimiento económico ha sugerido la existencia de un conjunto de regularidades o hechos estilizados que caracterizan lo que denominan crecimiento equilibrado, de largo plazo o de estado estacionario. Los hechos estilizados de Kaldor (1960) planteaban, entre otras regularidades, la constancia a largo plazo de las participaciones relativas de los factores productivos en la renta. Eso implica que si la productividad del trabajo tendía a crecer, en el largo plazo, a un ritmo aproximadamente constante (que en el modelo de Solow se identificaba con el progreso técnico y en los modelos recientes de crecimiento endógeno con cuestiones como la acumulación de capital humano, infraestructuras o investigación y desarrollo), los salarios medidos en términos reales deberían crecer a la misma tasa que lo hace la productividad del trabajo. Revisar la adecuación a la realidad de estas regularidades empíricas es el objetivo de este apartado. Eso requiere acudir a los datos para contrastar las dos hipótesis específicas que nos importan: el crecimiento a un ritmo aproximadamente constante de los salarios reales y la constancia de las participaciones relativas.

La base de datos AMECO contiene información de las principales variables macroeconómicas de los países europeos. Para los países de la Europa occidental muchas series arrancan de los años 60, por lo que son útiles para abordar los problemas de largo plazo. De allí se ha seleccionado como indicador del salario nominal la variable HWCDW que recoge la compensación nominal⁵ por empleado calculada como el cociente entre la remuneración del trabajo (incluyendo cotizaciones sociales a cargo de la empresa) según la contabilidad nacional y el total de empleados equivalentes a tiempo completo. Para deflactar la serie se usa el índice de precios al consumo ZCPIN, que recoge la tasa de variación de los precios de la canasta de bienes y servicios representativa del consumo de los residentes, ya que sirve mejor que el deflactor del PIB al propósito de representar el poder adquisitivo de la renta y suele ser el indicador de referencia para la revisión salarial por parte de empresas y trabajadores. El año que

⁵ En miles de unidades de moneda nacional

sirve de referencia es 2005. El salario real se calcula dividiendo la serie HWCDW por ZCPIN y multiplicando por 100.

Por último, para representar la participación del trabajo en la renta se usa la variable ALCD2 que recoge el porcentaje de las rentas del trabajo sobre el PIB al coste de los factores, incluyendo como rentas del trabajo las obtenidas por los ocupados no asalariados a quienes se les imputa una remuneración equivalente a la del salario promedio.

Las series anteriores tienen una periodicidad anual por lo que carecen de componente estacional. Como en el trabajo se pone el foco en la tendencia de largo plazo se hace preciso eliminar de las series el componente cíclico, cosa que podría hacerse de modo rudimentario mediante un alisado con procedimiento de medias móviles que suaviza las fluctuaciones de corto plazo resaltando la tendencia de largo plazo. Sin embargo, hemos usado el filtro de Hodrick-Prescott⁶ que descompone las series en un componente cíclico y otro tendencial. Dos razones han apoyado la elección: figura en los principales paquetes estadísticos y su uso es generalizado a la vez que sencillo. Así pues, aplicando dicho filtro a las series en logaritmos nos hemos quedado con dos series que recogen el componente secular o tendencia; una de los salarios reales y otra de la participación del trabajo en la renta.

3.1.2. Ruptura de tendencia.

A partir de los resultados seleccionados de la base de datos en cuanto a salarios reales y participaciones de estos sobre la renta se ha procedido a la creación de gráficos que faciliten el estudio de la tendencia de estas variables en el tiempo y en cada uno de los distintos países. Debemos tener en cuenta que los valores que aparecen en dichas representaciones se corresponden a las series filtradas en logaritmos neperianos, que en el gráfico aparecen de color azul.

De una mirada en diagonal a los gráficos que recogen la evolución temporal de las variables salta a la vista que la tendencia no se mantenido en el tiempo. Parecen existir momentos a partir de los cuales o bien se produce un punto de giro y la serie que crecía sistemáticamente comienza a decrecer (o viceversa), o bien se modifica la pendiente y una serie que crecía a un ritmo luego lo hace a otro. A esos momentos se les denomina rupturas estructurales, ya que son instantes en que cambia la tendencia de la

⁶ Con el parámetro recomendado para datos anuales.

serie y habrá que suponer la existencia de algún cambio en la estructura subyacente a los datos que justifique la modificación de la tendencia.

Al abordar la cuestión de la detección y contraste de los cambios de tendencia hay procedimientos econométricos capaces de descubrir de forma endógena los momentos de ruptura de tendencia, pero no están en la caja de herramientas suministrada por las asignaturas de econometría que se han seguido a lo largo del grado. Sin embargo el test de Chow para el contraste de cambio estructural resulta plenamente aplicable a este caso. El problema es que exige efectuar una hipótesis a priori sobre el momento en que se produce la ruptura estructural.

La realización del contraste pasa por dividir el conjunto de la muestra (de tamaño n) en dos sub muestras, de tamaño n_1 y n_2 respectivamente, separadas por el instante en que se supone que se produce la ruptura estructural. Si de la estimación del modelo completo se obtiene una suma de cuadrados de residuos SCR , con las dos submuestras se obtienen SCR_1 y SCR_2 . El contraste de la hipótesis nula de que los dos conjuntos de sub muestras son idénticos es:

$$(3.1) F_{(k, n_1+n_2-2k)} = \frac{(SCR - (SCR_1 + SCR_2)) / k}{(SCR_1 + SCR_2) / (n_1 + n_2 - 2k)}$$

La expresión anterior admite una interpretación sencilla. La SCR con la muestra completa será siempre mayor que la suma de la obtenida con las estimaciones parciales ($SCR_1 + SCR_2$). La cuestión crucial es si esa diferencia es estadísticamente significativa. Si la diferencia fuera inapreciable no habría razón para pensar que existe cambio estructural. Pero si la diferencia es sustancial querría decir que los errores cometidos con una única muestra son muy superiores a la estimación con dos sub muestras y habría que dar por hecho el cambio de tendencia. Esta interpretación nos ha servido de ayuda para elegir el momento de la hipotética ruptura estructural. La estrategia seguida ha consistido en guiarse por el gráfico para aventurar un posible momento de ruptura y aplicar el contraste para varios años inmediatamente anteriores y posteriores y elegir como referencia el de mayor valor de la F. De modo que cuando dicho valor supere al valor en tablas, avalará la existencia de un punto de cambio estructural.

La operativa concreta para la realización del contraste ha sido la siguiente. Dado el modelo $\log y_t = \alpha + \beta t$, si se supone que el cambio de tendencia se produce en el momento t^* , se han construido dos variables ficticias del siguiente modo: $V_1=0$ si $t < t^*$ y $V_1=1$ en otro caso. $V_2=0$ si $t < t^*$ y $V_2=t$ en otro caso. Estimándose el siguiente modelo:

$$(4.2) \log y_t = \alpha + \beta t + \delta_1 V_1 + \delta_2 V_2$$

De modo que si $t < t^*$ la variable seguirá la pauta $\log y_t = \alpha + \beta t$, mientras que si $t \geq t^*$, el modelo sería $\log y_t = (\alpha + \delta_1) + (\beta + \delta_2)t$. De modo que el contraste pasa a tener como hipótesis nula que $\delta_1 = \delta_2 = 0$.

3.1.3. Resultados.

Una vez establecidos los momentos de ruptura para cada una de las variables se han estimado los valores de beta relevantes para cada subperiodo de homogeneidad estructural, y esas estimaciones no son otra cosa que la aproximación a la tasa de crecimiento anual de la variable que está medida en logaritmos: sea el caso del salario real o sea el de la participación del trabajo en la renta.

Los gráficos 3.1 a 3.4. muestran las para cada uno de los países, la serie filtrada del logaritmo del salario real y de la participación de este en la renta junto con las líneas de tendencia ajustadas entre los momentos de ruptura estructural. En las representaciones si no hay cambio estructural solo aparecerá una línea recta de color rojo –ya que la tasa de crecimiento durante el periodo habrá sido aproximadamente constante–, en cambio, si se detectara un cambio en la tendencia aparecerían dos líneas, la segunda de ellas verde, y en el caso de dos rupturas la tercera línea sería naranja.

Una vez determinados analíticamente en que momento o momentos en el tiempo se daban estos cambios estructurales según los países, será explícitamente necesario determinar qué factores fueron los que motivaron estas rupturas. Para ello pondremos en relación los resultados obtenidos mediante el contraste de Chow con los hechos históricos acaecidos en el periodo estudiado.

En los siguientes subapartados se adjuntan, además de las representaciones gráficas, dos tablas que recogen los principales resultados obtenidos, primero del contraste Chow, y un segundo cuadro en el que se muestra la tasa de crecimiento media para cada subperiodo de homogeneidad estructural, en caso de existir una o unas rupturas o la que se mantiene durante la serie temporal estudiada.

En la tabla del contraste de Chow (Anexo IV y V) aparece para cada país estudiado el momento o momentos- si los hubiera- en el que se rechaza la hipótesis nula, es decir, hay un cambio estructural. En la tercera columna aparece el valor correspondiente a la F de la ecuación (4.1) para dicho año. En la última columna

aparece el p-value o nivel de significación representa la probabilidad que deja en la cola de la derecha de la distribución F de Snedecor.

En el siguiente cuadro (Anexos VI y VII) se recoge para cada periodo con homogeneidad estructural la estimación de la tasa de crecimiento anual medio, el valor de la t-Student para el contraste de β igual a cero y la probabilidad que se corresponde al área de las colas de los dos extremos de la distribución.

3.2. SALARIOS REALES.

3.2.1. Conclusiones gráficas y analíticas.

Comenzaremos analizando la trayectoria seguida por los salarios reales, variable de especial interés ya que tiene en cuenta el “precio de la vida”, que calcula usando un índice de precios que ajusta la retribución de los asalariados a la inflación. Como se mencionó en el apartado anterior, se ha procedido usando el Índice de Precios al Consumo (IPC) .

$$(3.3) \text{ Salario Real Medio} = \frac{\text{Salarios Nominales} / \text{Empleados}}{\text{Indice de precios}} * 100$$

A través del estudio conjunto de los resultados econométricos recogidos en las tablas y de los gráficos que se presentan a continuación se pueden extraer conclusiones determinantes en cuanto a la evolución de los salarios reales. Existen tres momentos en los que se han dado rupturas estructurales en la evolución de los salarios que coinciden con hechos económicos determinantes en la historia de Europa. Por una parte, a mediados de los setenta algunos países, curiosamente los denominados como periféricos, junto con Suecia e Irlanda, experimentan tal tasa de crecimiento de los salarios que este hecho se refleja como un cambio estructural en la tendencia de esta variable. Aunque en el resto de los países la tasa no alcance tales proporciones, sí que puede comprobarse, tanto gráficamente, observando que la tasa de crecimiento tiene tendencia creciente, como analíticamente, ya que toma valores muy altos en la mayoría de ellos, que los trabajadores están ganando poder adquisitivo.

En los primeros años de la década de los ochenta el contexto en el que se movía la economía dio lugar a que los países del centro de Europa, a saber, Bélgica, Alemania Dinamarca, Francia y Holanda advirtieran que la tasa de crecimiento de los salarios se reducía de tal manera que daba lugar a un cambio estructural. Estos mismos factores incidirán años más tarde, concretamente a finales de esta década sobre España y Portugal, frenando la dramática caída que estaba sufriendo la tasa de crecimiento de los salarios y dando lugar a otro cambio estructural en estos dos países peninsulares.

Por último, en la década de los noventa se da una curiosa situación. Dos países mediterráneos, Italia y Grecia, que ya habían sufrido un giro de tendencia vuelven a sufrir otra variación, pero en este caso la tasa de crecimiento de los salarios que no cesaba de decrecer empieza a mantenerse constante. Suecia que también sufre su segunda ruptura estructural, a finales de los noventa registra de nuevo valores positivos para esta variable, al contrario que Gran Bretaña que muestra un valor negativo para esta tasa. Por último, Austria, Finlandia y Luxemburgo moderan el crecimiento de los salarios, que sigue siendo positivo.

Es importante destacar lo que a simple vista se puede ratificar: en la Europa de los quince existen tres grupos de países con tres tendencias muy similares entre sí en cuanto a lo que evolución de los salarios reales se refiere.

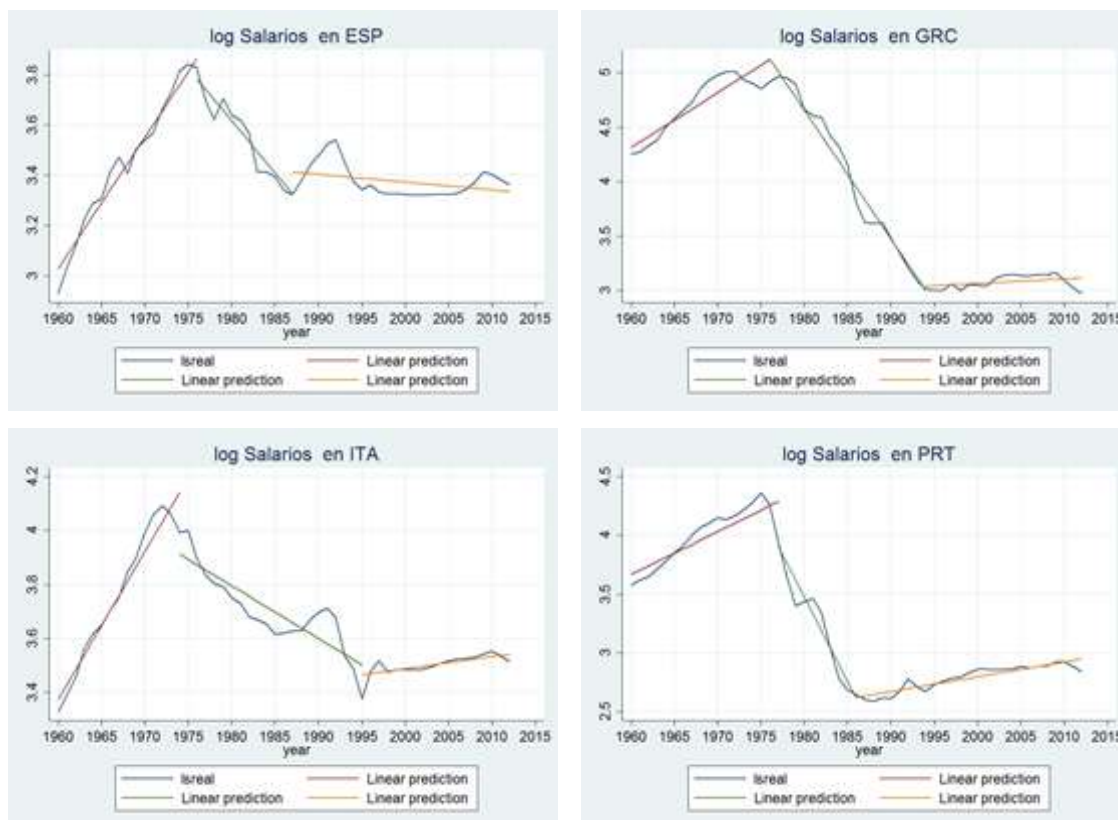
3.2.1.1. Países mediterráneos.

| PAIS | MOMENTO(S) | F | Prob>F |
|----------|------------|-------------------|--------|
| ESPAÑA | 1976 | F(2,49) = 125.21 | 0.0000 |
| | 1987 | F(2,33) = 63.47 | 0.0000 |
| GRECIA | 1976 | F(2,32) = 432.67 | 0.0000 |
| | 1994 | F(2,33) = 399.97 | 0.0000 |
| ITALIA | 1974 | F(2,32) = 244.92 | 0.0000 |
| | 1995 | F(2,35) = 47.76 | 0.0000 |
| PORTUGAL | 1977 | F(2,23) = 421.37 | 0.0000 |
| | 1986 | F(2,32) = 1421.25 | 0.0000 |

Tabla 4.1: Resultados contraste de Chow para los países mediterráneos.

| PAIS | PERIODO | TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LOS SALARIOS | t | P> t |
|----------|-----------|---|--------|-------|
| ESPAÑA | 1960-1976 | 5,218% | 25.92 | 0.000 |
| | 1976-1987 | -4,148% | -22.20 | 0.000 |
| | 1987-2012 | -0,312% | -2.66 | 0.014 |
| GRECIA | 1960-1976 | 5,022% | 9.85 | 0.000 |
| | 1976-1994 | -11,805% | -33.05 | 0.000 |
| | 1994-2012 | 0,409% | 1.89 | 0.076 |
| ITALIA | 1960-1974 | 5,486% | 17.99 | 0.000 |
| | 1974-1995 | -1,956% | -10.52 | 0.000 |
| | 1995-2012 | 0,451% | 11.60 | 0.000 |
| PORTUGAL | 1960-1977 | 3,657% | 6.50 | 0.000 |
| | 1977-1986 | -14,374% | -49.67 | 0.000 |
| | 1986-2012 | 1,252% | 14.68 | 0.000 |

Tabla 4.2: Tasa de crecimiento medio de cada subperiodo de homogeneidad estructural de los salarios de los países mediterráneos.



Gráficos 4.1: Evolución temporal tasa de crecimiento de los salarios reales en los países mediterráneos

Los países periféricos o mediterráneos, en los que incluimos a Italia, Grecia, Portugal e Italia siguen una pauta análoga. Además de un perfil evolutivo muy similar para todos los miembros de este grupo, todo ellos sufren dos rupturas estructurales. El primer giro en la evolución de los salarios se manifiesta a mediados de los setenta. Antes de este momento todos los países mostraban tasas anuales más o menos altas, debido a que estaban ganando poder adquisitivo rápidamente, registrando alrededor de un cinco por ciento de crecimiento, excepto Portugal, con tan solo un 3.65% de incremento. El segundo periodo, en el que los salarios se ven envueltos en una brusca caída durara hasta mediados de los ochenta para España y Portugal y mediados de los noventa para Grecia e Italia. Pese a la distinta duración de este negro periodo, coinciden en que tras la primera ruptura, la tasa de crecimiento de los salarios es negativa, con la consecuente gran pérdida de poder adquisitivo, especialmente en Grecia (-11,81%) y Portugal (-14,37%), que registran los peores resultados de esta variable de todos los países y durante todo el periodo de estudio. Grecia, Italia y Portugal tras el segundo cambio estructural tienen bajas pero positivas tasas de crecimiento, sin embargo, España sigue perdiendo poder adquisitivo, puesto que su tasa de crecimiento anual es de -0.312%.

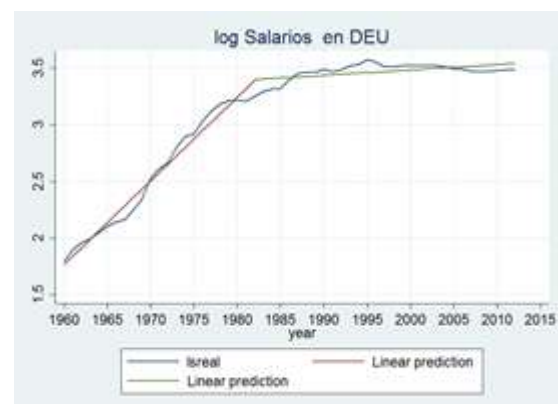
3.2.1.2. Países del norte-centro de Europa.

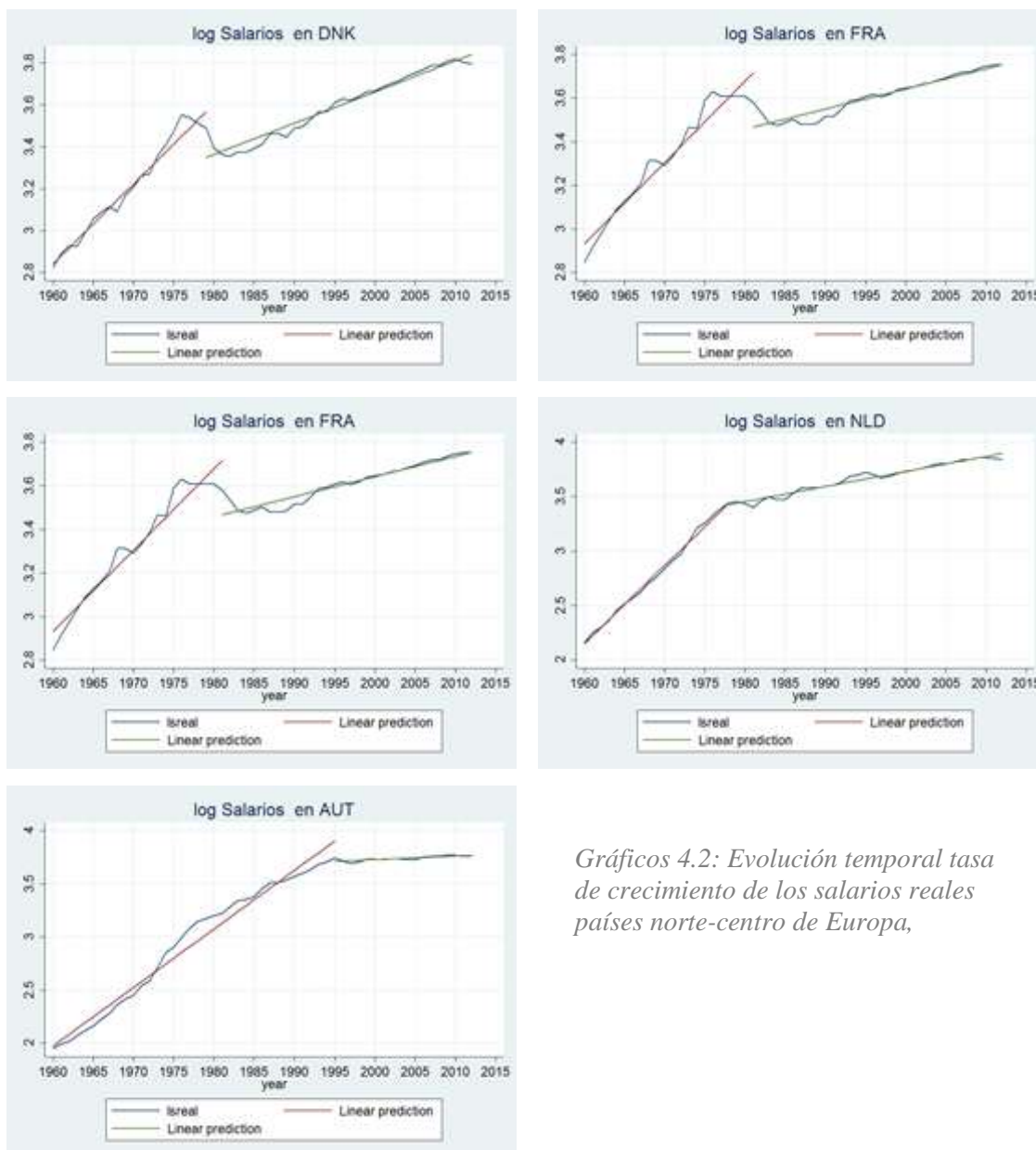
| PAIS | MOMENTO(S) | F | Prob>F |
|------------|------------|---------------------|--------|
| BELGICA | 1980 | $F(2,49) = 311.97$ | 0.0000 |
| ALEMANIA | 1982 | $F(2,49) = 518.60$ | 0.0000 |
| DINAMARCA | 1979 | $F(2,49) = 194.25$ | 0.0000 |
| FRANCIA | 1981 | $F(2,49) = 255.04$ | 0.0000 |
| LUXEMBURGO | 1994 | $F(2,49) = 39.12$ | 0.0000 |
| HOLANDA | 1978 | $F(2,49) = 2619.61$ | 0.0000 |
| AUSTRIA | 1995 | $F(2,49) = 199.63$ | 0.0000 |

Tabla 4.3: Resultados contraste de Chow para los países del norte-centro de Europa.

| PAIS | PERIODO | TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LOS SALARIOS | t | P> t |
|------------|-----------|---|-------|-------|
| BELGICA | 1960-1980 | 6,435% | 39.86 | 0.000 |
| | 1980-2012 | 1,342% | 13.60 | 0.000 |
| ALEMANIA | 1960-1982 | 7,399% | 33.66 | 0.000 |
| | 1982-2012 | 0,479% | 4.00 | 0.000 |
| DINAMARCA | 1960-1979 | 3,815% | 29.20 | 0.000 |
| | 1979-2012 | 1,491% | 26.28 | 0.000 |
| FRANCIA | 1960-1981 | 3,727% | 20.61 | 0.000 |
| | 1981-2012 | 0,925% | 16.53 | 0.000 |
| LUXEMBURGO | 1960-1994 | 3,737% | 20.72 | 0.000 |
| | 1994-2012 | 0,767% | 20.62 | 0.000 |
| HOLANDA | 1960-1978 | 7,179% | 83.63 | 0.000 |
| | 1978-2012 | 1,381% | 43.64 | 0.000 |
| AUSTRIA | 1960-1995 | 5,514% | 36.39 | 0.000 |
| | 1995-2012 | 0,344% | 23.29 | 0.000 |

Tabla 4.4: Tasa de crecimiento medio de cada subperiodo de homogeneidad estructural de los salarios de los países del norte-centro de Europa.





Gráficos 4.2: Evolución temporal tasa de crecimiento de los salarios reales países norte-centro de Europa,

El segundo grupo presenta una evolución mucho más similar, son los tradicionalmente conocidos como el motor económico europeo. Lo conforma Holanda, Alemania, Bélgica, Austria, Dinamarca, Francia y Luxemburgo. Se caracterizan por tener unas tasas de crecimiento anuales medias positivas en todos los periodos de homogeneidad estructural estudiados y una sola ruptura, la cual a diferencia del primer grupo no comporta un punto de giro, sino una modificación en el ritmo de crecimiento, es decir, los salarios siguen aumentando aunque a un ritmo menor, incluso en Austria prácticamente se mantienen (0.344%). Los países del centro de Europa -Bélgica, Alemania, Holanda y Austria- registran tasas de crecimiento anuales muy altas en el primer periodo, alrededor de un seis por ciento. Sin embargo Dinamarca, Francia y

Luxemburgo poseen tasas más bajas, alrededor de tres puntos porcentuales menos que las anteriores. Pese a compartir un mismo perfil evolutivo, el cambio estructural no se da para todas al mismo tiempo. Bélgica, Alemania, Dinamarca, Francia y Holanda lo sufren a principios de los ochenta, mientras que para Luxemburgo y Austria no llegará hasta mediados de los noventa. Tras la ruptura estructural, aunque todas mantienen tasas de crecimiento positivas, estas son manifiestamente menores, de hecho, en Alemania, Austria, Finlandia y el pequeño Luxemburgo son inferiores al uno por ciento.

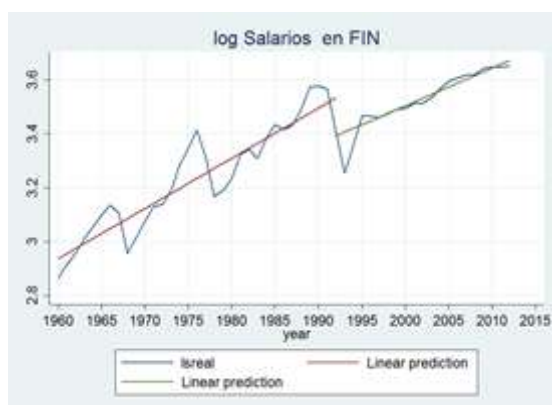
3.2.1.3. . Países especiales.

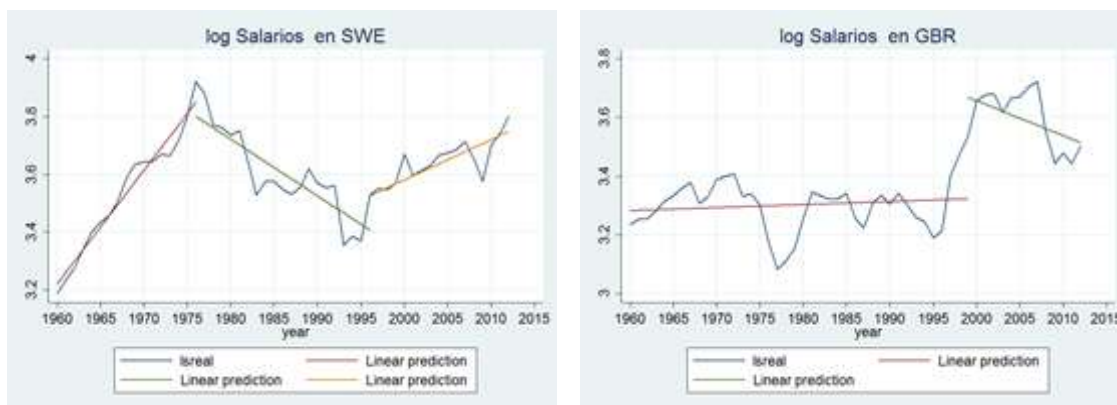
| PAIS | MOMENTO(S) | F | Prob>F |
|---------------------|------------|--------------------|--------|
| FINLANDIA | 1992 | $F(2,49) = 62.58$ | 0.0000 |
| IRLANDA | 1976 | $F(2,49) = 49.54$ | 0.0000 |
| SUECIA | 1976 | $F(2,32) = 467.62$ | 0.0000 |
| | 1996 | $F(2,33) = 190.45$ | 0.0000 |
| GRAN BRETAÑA | 1999 | $F(2,49) = 54.47$ | 0.0000 |

Tabla 4.5: Resultados contraste de Chow para los países especiales.

| PAIS | PERIODO | TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LOS SALARIOS | t | P> t |
|---------------------|-----------|---|--------|-------|
| FINLANDIA | 1960-1992 | 1,859% | 24.51 | 0.000 |
| | 1992-2012 | 1,395% | 25.08 | 0.000 |
| IRLANDA | 1960-1976 | 2,136% | 8.16 | 0.000 |
| | 1976-2012 | 1,431% | 20.37 | 0.000 |
| SUECIA | 1960-1976 | 3,920% | 36.85 | 0.000 |
| | 1976-1996 | -1,961% | -14.04 | 0.000 |
| | 1996-2012 | 1,394% | 11.43 | 0.000 |
| GRAN BRETAÑA | 1960-1999 | 0,102% | 1.07 | 0.290 |
| | 1999-2012 | -1,187% | -2.60 | 0.023 |

Tabla 4.6: Tasa de crecimiento medio de cada subperiodo de homogeneidad estructural de los salarios de los países especiales.





Gráficos 4.3: Evolución temporal tasa de crecimiento de los salarios reales países especiales.

El resto de países no conforman un grupo con tendencias homogéneas propiamente dicho, sino que muestran un perfil evolutivo único e imposible de relacionar con los comportamientos de los salarios de los dos conjuntos anteriores. Se incluyen los dos países anglosajones, Irlanda y Gran Bretaña, junto con Finlandia y Suecia. Realmente, siguen la tendencia creciente del poder adquisitivo del grupo anterior, pero con unas fluctuaciones de la tasa anual muchos mayores. Gran Bretaña registra solo un cambio estructural, pero se manifiesta especialmente tarde, concretamente en 1999, cuando a diferencia de otros países la tasa de crecimiento media de los salarios pasa a ser negativa (tras un aumento vertiginoso el lustro anterior de la tasa de crecimiento anual). Irlanda tiene un cambio estructural en 1976 y a partir de este momento los salarios empiezan a crecer más lentamente, excepto a mediados de los noventa debido a la apertura al exterior que se produce tras aplicar un modelo de crecimiento basado en la atracción de capitales de multinacionales con un bajo impuesto de sociedades, el conocido como “Tigre Celta”. La pérdida de poder adquisitivo de los últimos años es consecuencia de la explosión de la gran burbuja inmobiliaria creada. Suecia, es otro de los países que sufre dos cambios estructurales, el primer periodo abarca hasta 1976 cuando los salarios dejan de crecer a un ritmo de un 3.9% para caer estrepitosamente, de hecho los trabajadores pierden poder adquisitivo, en 1996 (momento en el que se produce la segunda ruptura estructural) los salarios vuelven a crecer. Finlandia tiene tendencia creciente todo el periodo, de hecho, cabe destacar que es el país en el que menos puntos porcentuales ha perdido la tasa de crecimiento anual de los salarios, que pasa de 1.86% en media antes de 1992 a 1.39% en los años posteriores.

3.3. PARTICIPACIÓN DE LOS SALARIOS EN LA RENTA

3.3.1. Conclusiones gráficas y analíticas.

La participación de los salarios en la renta está íntimamente relacionada con la distribución funcional, ya que es, a grandes rasgos, uno de los dos destinos en los que termina el valor obtenido de la producción de un país.

Tal y como se expuso en el apartado primero, los salarios reales deben crecer a un ritmo aproximadamente similar al de la productividad del trabajo, si dicha productividad se incrementa a un ritmo aproximadamente constante y los salarios teóricamente se comportaran de la misma manera, sería lógico esperar que la contribución salarial se mantuviera constante. Pero una vez más se puede comprobar que en el mundo real la realidad dista mucho de la teoría.

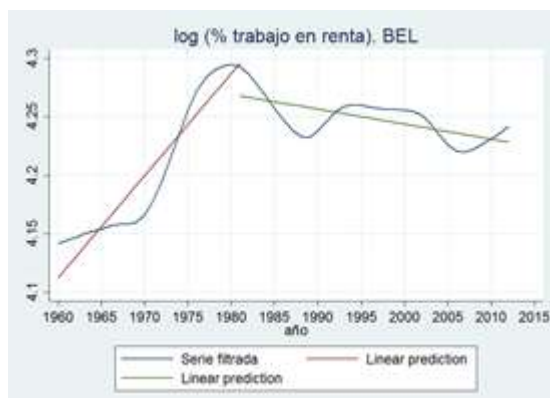
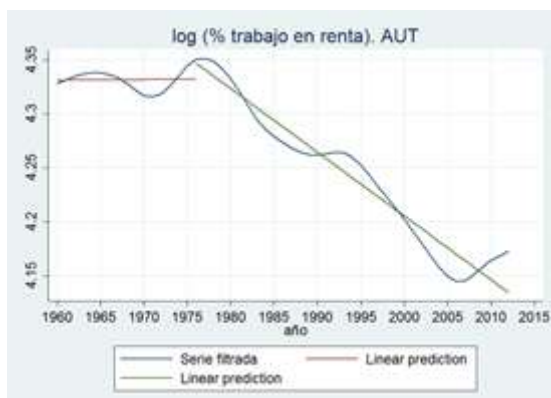
En este caso no vamos a poder proceder como en el apartado de los salarios, ya que no existe ningún tipo de correlación entre los grupos anteriores (mediterráneos, norte-centro y especiales) en cuanto a perfil evolutivo, por lo que es innecesaria su agrupación, aunque tras un estudio más profundo se pueden encontrar ciertas similitudes.

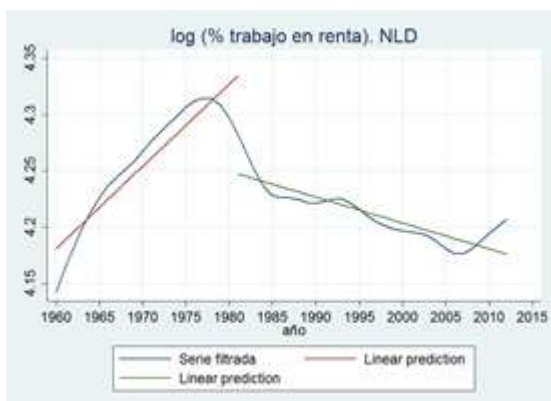
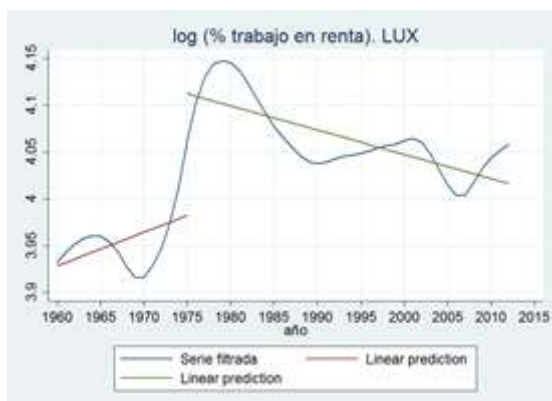
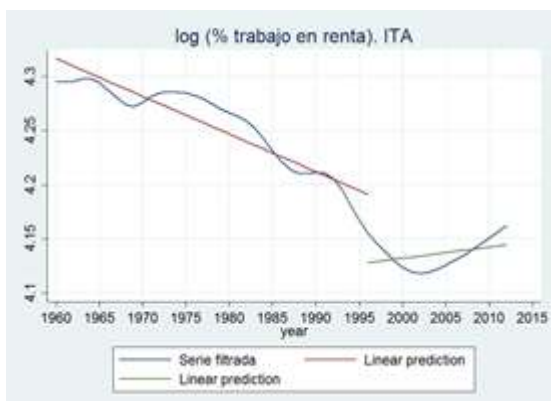
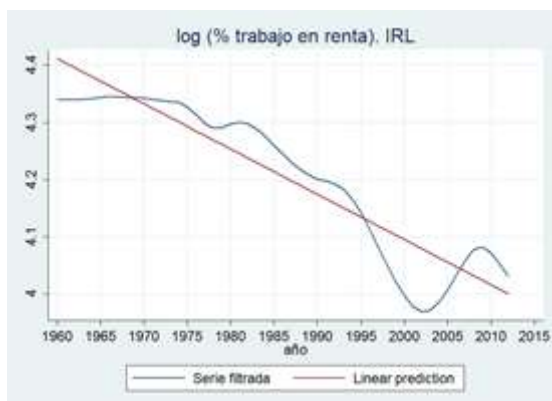
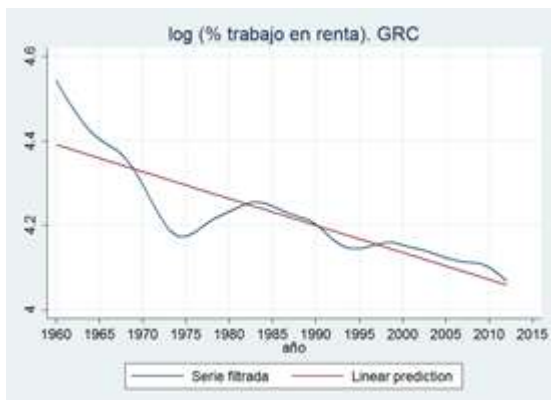
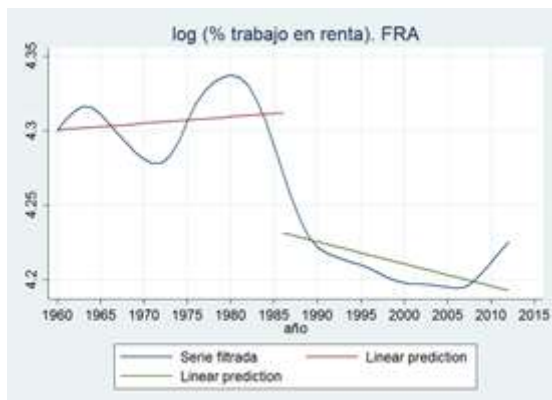
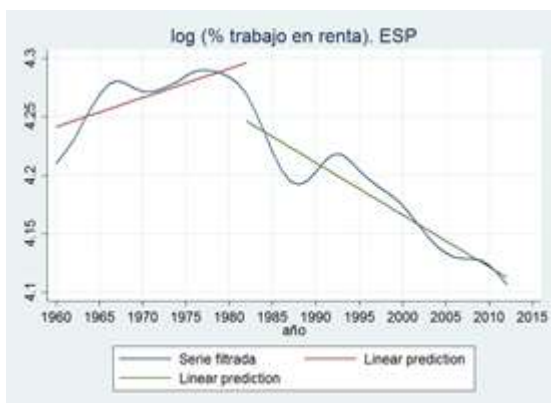
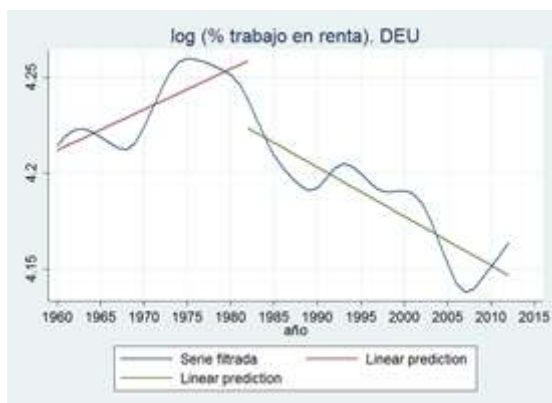
| PAIS | MOMENTO(S) | F | Prob>F |
|--------------|------------|------------------|--------|
| BELGICA | 1981 | F(2,49) = 111.96 | 0.0000 |
| ALEMANIA | 1982 | F(2,49) = 68.25 | 0.0000 |
| DINAMARCA | 1978 | F(2,32) = 155.65 | 0.0000 |
| | 1994 | F(2,31) = 153.30 | 0.0000 |
| FRANCIA | 1986 | F(2,49) = 49.55 | 0.0000 |
| LUXEMBURGO | 1975 | F(2,49) = 102.17 | 0.0000 |
| HOLANDA | 1981 | F(2,49) = 179.39 | 0.0000 |
| AUSTRIA | 1976 | F(2,49) = 56.54 | 0.0000 |
| ESPAÑA | 1982 | F(2,49) = 92.60 | 0.0000 |
| GRECIA | NO | F(0,51) = | |
| ITALIA | 1996 | F(0,34) = | |
| PORTUGAL | 1976 | F(2,22) = 592.95 | 0.0000 |
| | 1985 | F(2,33) = 189.97 | 0.0000 |
| FINLANDIA | 1992 | F(2,37) = 85.06 | 0.0000 |
| | 2001 | F(2,17) = 160.79 | 0.0000 |
| IRLANDA | NO | F(0,51) = | |
| SUECIA | 1982 | F(2,49) = 75.00 | 0.0000 |
| GRAN BRETAÑA | NO | F(0,51) = | |

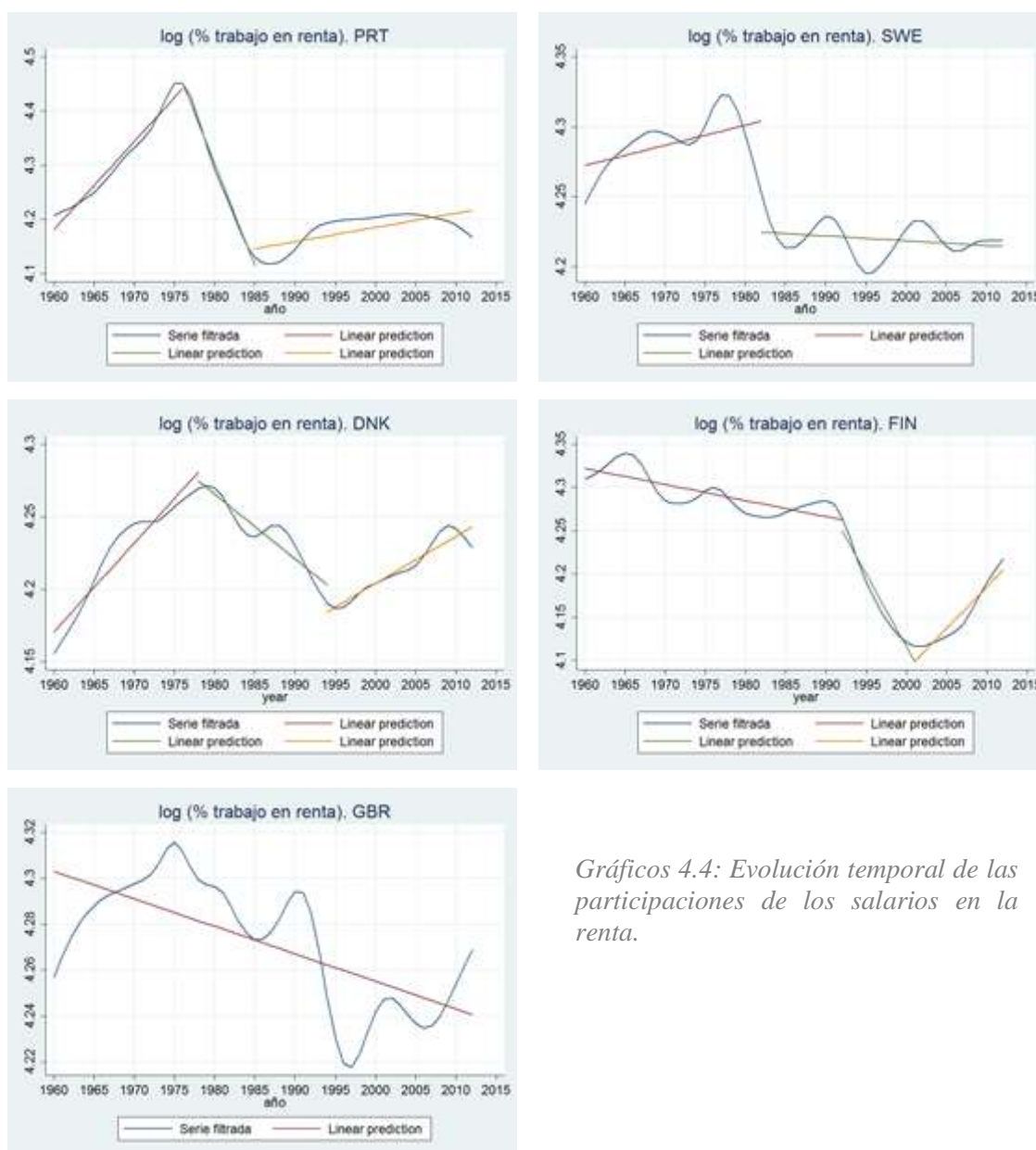
Tabla 4.7: Resultados contraste de Chow para la participación salarial en la renta.

| PAIS | PERIODO | TASA DE CRECIMIENTO MEDIA DE PARTICIPACION SALARIOS | t | P> t |
|--------------|-----------|---|--------|-------|
| BELGICA | 1960-1981 | 0,872% | 12.89 | 0.000 |
| | 1981-2012 | -0,128% | 4.90 | 0.000 |
| ALEMANIA | 1960-1982 | 0,212% | 6.15 | 0.000 |
| | 1982-2012 | -0,255% | -10.80 | 0.000 |
| DINAMARCA | 1960-1978 | 0,613% | 13.57 | 0.000 |
| | 1978-1994 | -0,448% | -10.54 | 0.000 |
| | 1994-2012 | 0,359% | 13.30 | 0.000 |
| FRANCIA | 1960-1986 | 0,045% | 0.91 | 0.369 |
| | 1986-2012 | 0,149% | -3.92 | 0.001 |
| LUXEMBURGO | 1960-1975 | 0,359% | 1.94 | 0.073 |
| | 1975-2012 | -0,260% | -6.63 | 0.000 |
| HOLANDA | 1960-1981 | 0,731% | 10.56 | 0.000 |
| | 1981-2012 | -0,230% | -9.73 | 0.000 |
| AUSTRIA | 1960-1976 | 0,006% | 0,12 | 0.905 |
| | 1976-2012 | -0,591% | -24,35 | 0.000 |
| ESPAÑA | 1960-1982 | 0,249% | 5.28 | 0.000 |
| | 1982-2012 | -0,445% | -15.66 | 0.000 |
| GRECIA | 1960-2012 | -0,638% | -12.88 | 0.000 |
| | 1995-2012 | -0,331% | -14.22 | 0.000 |
| ITALIA | 1960-1996 | -0,348% | -14.43 | 0.000 |
| | 1996-2012 | 0,103% | 1.51 | 0.153 |
| PORTUGAL | 1960-1976 | 1,624% | 22.19 | 0.000 |
| | 1976-1985 | -3,754% | -37.41 | 0.000 |
| | 1985-2012 | 0,262% | 4.86 | 0.000 |
| FINLANDIA | 1960-1992 | -0,186% | -7.20 | 0.000 |
| | 1992-2001 | -1,680% | -13.06 | 0.000 |
| | 2001-2012 | 0,962% | 10.19 | 0.000 |
| IRLANDA | 1960-2012 | -0,792% | -17.80 | 0.000 |
| SUECIA | 1960-1982 | 0,144% | 2.49 | 0.021 |
| | 1982-2012 | -0,034% | -1.39 | 0.176 |
| GRAN BRETAÑA | 1960-2012 | -0,120% | -6.63 | 0.000 |

Tabla 4.8: Tasa de crecimiento medio de cada subperiodo con homogeneidad estructural de la participación salarial en la renta.







Gráficos 4.4: Evolución temporal de las participaciones de los salarios en la renta.

A partir de la primera tabla en la que aparecen los momentos de ruptura estructural, obtenidos nuevamente del contraste de Chow, no se ha encontrado ninguna relación en cuanto a los momentos de cambio. Cabe destacar que la mayoría de giros de tendencia se dan entre los años setenta y ochenta -posteriormente comprobaremos que coincide con el cambio en el paradigma político y económico-, como excepción tenemos a Finlandia (primer cambio estructural en 1991 y segundo en 2001), Dinamarca (segunda ruptura en 1994) e Italia (en 1995) como caso particularmente especial. Los países anglosajones, Gran Bretaña e Irlanda, junto con Grecia no registran ningún cambio de tendencia en el periodo de estudio.

El segundo cuadro recoge las tasas de crecimiento medias de cada periodo de homogeneidad estructural que hemos obtenido a partir de la tabla anterior. Salta a

primera vista que el ritmo de crecimiento de esta variable es mucho muy bajo, pero hemos de tener en cuenta que en este caso se trata de porcentajes, mientras que en apartado anterior se hablaba de unidades monetarias. Las tasas de crecimiento son muy bajas, y solo en el caso de Portugal entre 1960 y 1981 la variable toma valores superiores al uno por ciento, concretamente 1.624%. En casi todas las naciones se recogían bajas aunque positivas tasas de crecimiento antes del cambio estructural, es decir, aunque muy tímidamente, la participación de los salarios en la renta crecía. Y en su mayoría, todos estos países coinciden en que a partir de momento en el que en cada economía se da una ruptura estructural las tasas se vuelven negativas y aumenta la participación de los beneficios en detrimento de los salarios. Las excepciones a esta pauta son pocas. Italia sigue el patrón contrario, partía de tasas negativas de crecimiento de la participación hasta 1995 (-0,348%) las cuales a partir de este momento se tornan positivas (0,103%). Por su parte, Francia (aunque no se aprecie en los gráficos) la tendencia de crecimiento es positiva tanto en los años anteriores como posteriores a la ruptura en el 86, 0,045% y 0,149% respectivamente. Portugal a partir del segundo año de cambio de tendencia en el 85 vuelve a tener tasas de crecimiento de la participación positivas. En Finlandia y Dinamarca se dan dos rupturas, pero mientras en el primero durante los dos primeros subperiodos se registran tasas de crecimiento medio negativas, que a partir del 2001 se tornan positivas; en el segundo se parte de un crecimiento positivo del peso de los salarios en la renta hasta el 78 (0.613%), que cambia de tendencia hasta el 94, para volver a ser positivo a partir de este año con un crecimiento medio del 0.359%. En aquellos países en los que no se da cambio estructural siempre se mantiene una tendencia decreciente de la contribución de la retribución de los trabajadores.

Como se puede apreciar, el caso de las participaciones es mucho menos ilustrativo que el caso de los salarios, en el que se vislumbran unas muy claras tendencias y puntos de corte en los gráficos.

3.4.RELACION CON LOS ACONTECIMIENTOS HISTORICOS.

Para profundizar en los posibles desencadenantes de las rupturas estructurales obtenidas con el contraste de Chow se recurrió al estudio de Enrique Pazuelos (2004) y los libros de Juan Torres (1995) y Joseph E.Stiglitz (2012) con el fin de esclarecer el contexto social y económico en el que evolucionaban los salarios y la participación de estos en la renta. Para los años referidos a la actual crisis se recurrió a la obra de

Lapavitsas y el libro “Fracturas y crisis en Europa”. No es de extrañar que las rupturas estructurales coincidan con el fin de periodos de bonanza económica o comienzos de crisis económicas. De esta manera, se divide la serie temporal objeto de estudio en cinco tramos bien diferenciados, cuyo paso de uno a otro concuerda con el cambio estructural de alguno de los países.

3.4.1. Periodo de posguerra (1950-1970). Expansión.

Aunque los diez primeros años de este periodo no aparecen en los gráficos es importante incluirlos para situarnos en el contexto.

Acababa de terminar la Segunda Guerra Mundial, y EE.UU. se proclamaba como el líder y motor de crecimiento del panorama mundial. En esta época de renacimiento, después de que la mayoría de las naciones europeas hubieran sido destruidas, se daban las condiciones necesarias para la expansión. Con la ayuda de capitales norteamericanos se inició un sólido proceso de reconstrucción. La gran demanda de productos básicos podía ser cubierta gracias a los aumentos de productividad del capital. Dichos aumentos de productividad eran procedentes de las innovaciones tecnológicas de ámbito militar que habían sido usadas durante el conflicto bélico y que ahora se podían utilizar en la producción de bienes. Estos incrementos se manifestaron conjuntamente en aumentos de beneficios y salarios. De esta forma los capitalistas estaban contentos porque sus beneficios crecían constantemente, y los asalariados también ya que sus retribuciones estaban continuamente al alza, fruto de poder sindical de aquella época. Además los incrementos salariales no ponen en peligro los aumentos en los beneficios empresariales y sirven de coartada para mantener el consumo que sostiene al crecimiento.

Por otra parte se crearon lazos de compromiso socio-institucional entre las diferentes naciones basadas en tres pilares claves. El compromiso entre agentes privados para estimular la demanda interna a través de pactos distributivos. La colaboración estatal mediante políticas que favorecen el crecimiento económico, el pleno empleo y otras demandas sociales mediante unas funciones que dinamizan la economía. Y el compromiso entre los estados para liberalizar el comercio, garantizar la estabilidad y favorecer la expansión los intercambios e inversiones directas internacionales. Este último objetivo se logra a través del nacimiento de la OECE⁷, los

⁷ Organización Europea para la Cooperación Económica fundada el 16 de abril de 1948. Su objetivo fue fomentar el comercio, conceder créditos e impulsar la liberalización del capital.

acuerdos de GATT⁸ y el Tratado de Roma (1957), según el cual las economías europeas reducen sus aranceles y trabas comerciales.

Todo esto dio lugar a la creación de un círculo virtuoso en el que el aumento continuado de las rentas salariales y los beneficios empresariales impulsa el consumo y la inversión, esta última variable produce incrementos en la productividad y en la renta que de nuevo se redistribuye entre salarios y beneficios.

Los salarios reales junto con la participación de estos en la renta crecen en la mayoría de los países estudiados, principalmente debido al gran incremento en la productividad (4,4%). Los salarios y los beneficios crecen en media un 4.5% y 4% respectivamente. Como la situación económica es estable y existen buenas expectativas los beneficios permiten el crecimiento de la inversión fija (5.6%) y los salarios promueven el consumo privado (4.8%). Al mismo tiempo las innovaciones y el aumento de la inversión aumentan la productividad del trabajo, cuya distribución permite continuar el círculo virtuoso.

3.4.2. Crisis de los 70 (1970-1979). Recesión.

La crisis explotó. Es el rápido y fuerte incremento del precio del petróleo que rápidamente se transmite a los precios industriales y finales el principal detonante. Aunque los principales culpables de este aumento repentino, no son como todos creen los productores de crudo, que también tienen su parte de culpa, sino las ganancias que sacaban los minoristas y distribuidores aumentando el margen de ganancia a costa de este crecimiento de los importes. Otras causas de esta crisis de precios son la gran concentración que había en los mercados que hacía que mantuvieran altos precios para su beneficio junto con el intento por parte de algunos agentes económicos de posicionarse en una situación más favorable frente a la crisis y que no hacía otra cosa que empeorar la situación. Algunos autores también culpan a los déficits públicos y la gran presencia estatal de este aumento de precios, pero queda patente en las cifras posteriores de los déficits (que seguían aumentando), que esto no fue una causa de la crisis, sino una consecuencia y una excusa para cambiar el tipo de política hacia una con menos presencia del estado.

El hecho más determinante de esta época, después de la subida de los precios, fue la saturación de los mercados. Esto fue el resultado de la confluencia de los

⁸ General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) fundado en 1946. Se trata de reuniones entre los miembros con el objetivo de la reducción arancelaria basándose en el principio de reciprocidad.

siguientes tres factores. Primero, el aumento del desempleo, la marginación y la pobreza que redujo los ingresos de las capas sociales con menos rentas, las cuales eran las que tenían mayor propensión marginal al consumo. Como dice Katonna⁹ (1968) “*los que más compran son los más insatisfechos*”. Segundo, el agotamiento del sistema productivo de producción en serie y masificada, lo que generó sobreproducción en cuando empezó a reducirse el consumo. Tercero, para evitar que los dos primeros hechos afectaran a los beneficios de las empresas, estas habían empezado a invertir capital en nuevos sectores y productos, pero la demanda de estos también se sació.

Como consecuencia de la saturación de los mercados las empresas europeas trataron de desviar su producción en masa a mercados exteriores, pero allí competían en costes EE.UU. y Japón; y los europeos no podían hacer frente debido a la presión al alza de los salarios y a los altos precios energéticos que estrechaban el margen de beneficios y por tanto el de inversión.

Lo lógico en esta situación, hubiera sido que los salarios se hubieran reducido, y que el aumento de los beneficios que se habría generado como contrapartida hubiera sido destinado a la inversión de nueva tecnología que permitiera diversificar productos para satisfacer una nueva demanda. Pero esto no llegó a ocurrir por la paradoja de los salarios que se dio. La seguridad que proporciona tener una gran oferta de empleo generó constantes alzas en los salarios a la vez que se reducía la disciplina en las fábricas y aumentaba la rebelión entre los ciudadanos. Esto es una contradicción ya que los factores que hacían que los asalariados fueran fieles al sistema (altos niveles en empleo y salarios) son los mismos que dieron lugar a un “exceso de confianza” y a reivindicaciones, los cuales hacían peligrar los beneficios empresariales. Los trabajadores ganan todavía más poder debido a que la mayoría de los sectores eran intensivos en trabajo.

A finales de los setenta aumentó la tensión social fruto del deterioro de la estabilidad social y el comienzo de la ruptura de los compromisos socio-institucionales e internacionales creados en el periodo anterior.

La finalización de la colaboración estatal con políticas expansivas se manifiesta entre los setenta y ochenta, cuando los gobiernos europeos tienden a vincularse a ideas más liberal-capitalistas, cediendo terreno al espacio privado y retrocediendo en su papel como demandante, redistribuidor y regulador del espacio económico.

⁹ Cita del libro de Juan Torres(1995).

Es el fin al compromiso entre agentes privados para estimular la demanda mediante pactos distributivo el que romperá el círculo virtuoso que hacia crecer los salarios. El mantenimiento de estos acuerdos es cada vez más inviable debido a los cada vez menores incrementos en la productividad y las cada vez mayores tensiones inflacionistas que hacen los sindicatos tratando de ajustar los salarios al alza de precios y no al aumento de la productividad. De esta manera los incrementos en los CLU se hacen cada vez mayores de forma que la redistribución de la renta se hace cada vez más complicada y termina favoreciendo a los empresarios con un aumento de los beneficios empresariales. Como consecuencia los salarios han crecido con cada vez más lentitud y la participación de estos sobre la renta es cada vez menor.

3.4.3. Medidas conservadoras (1979-1990). Expansión.

En mayo de 1979, llego al poder la conservadora Margaret Thatcher con la clara intención de revolucionar los patrones de política. A las medidas que planteó se adhirieron la mayoría de los países occidentales, entre los que destacan Spadolini en Italia, Kohl en Alemania, Barre y Chirac en Francia, e incluso el socialdemócrata Felipe González. Las ideas centrales sobre las que descansará la política económica de este periodo se basan en tres puntos. Primero y más importante, un estricto control del crecimiento del dinero, una reducción del gasto público y del déficit público. Segundo, la eliminación del sector público estatal en favor de la economía de libre mercado. Y por último, medidas enfocadas exclusivamente al lado de la oferta basadas en reducción de las tarifas impositivas de las rentas altas y disminución de la carga fiscal de las empresas. Cabe destacar que en ninguno de los objetivos se menciona que el pleno empleo sea una prioridad.

En resumen, se trata de seguir un modelo neoclásico donde se otorgue más libertad a la iniciativa privada y se reduzcan en la medida de lo posible las políticas redistributivas, porque es el propio mercado el que alcanza por si solo el máximo bienestar social.

Todas estas acciones pretenden llevarse a cabo en un contexto de desaceleración del crecimiento de la productividad que genera disminución de la acumulación de capital, que a su vez retrasa la incorporación de nueva tecnología que permita diferenciar los productos y que es tan necesaria para promover el crecimiento. En esta situación también se han desatado las tensiones competitivas y se hace cada vez más rígido el proceso de formación de precios y salarios.

Se llevaron a cabo políticas de ajuste sobre los mercados laborales, el sistema financiero y el sector industrial. Concretamente las actuaciones que se llevaron a cabo en el mercado laboral iban dirigidas a impedir que los salarios se fijaran en función de los precios, disminuir las prestaciones por desempleo, flexibilizar el mercado laboral (facilitando el despido, la contratación temporal y a tiempo parcial y abaratando los contratos de formación y aprendizaje). Obviamente estas medidas aumentaron el desempleo, fruto de las reestructuraciones de plantilla, aumentaron la movilidad de los trabajadores para adaptarse a este nuevo modelo de organización laboral y aumentaron las formas contractuales para acoger el mercado precario. En cuanto al sistema financiero, se les concedió más libertad para aplicar la política monetaria en función de los criterios del mercado a través de una mayor neutralidad de la política gubernamental. También concedieron más libertad en los movimientos de capital y sus instituciones, con el objetivo de aumentar la competencia y eficiencia, es decir, comenzó una liberalización de los mercados internacionales y las cada vez más frecuentes salidas y entradas de inversiones. En otras palabras, se rompe el compromiso internacional para regular las tasas de cambio y los movimientos de capital. Esto tiene como consecuencia un incremento en los flujos de intercambio de los bienes y servicios, capitales productivos y financieros, así como la admisión de agentes y conductas antes prohibidas. Esto es el nacimiento de la financiarización en los países desarrollados y emergentes que dejan a merced de las variables asociadas a los mercados financieros a agentes tanto privados como públicos.

Por último, se pretendía estimular al sector industrial para que tuviera los recursos necesarios para hacer frente al tan necesario cambio tecnológico que permitiera la especialización basada en la ventaja comparativa (reubicando las industrias donde los costes sean menores) y diferenciación de productos. Dotaron de flexibilidad a los mercados de factores, en especial al de trabajo y redujeron la reglamentación, regulación y competencia de la propiedad pública.

Lo que realmente nos interesa de este periodo es la reducción deliberada de los salarios. Esta acción estaba justificada en tres principios. Que se reduciría la tan temida inflación. Que aumentaría la productividad, lo cual no ocurrió, además de que un aumento de productividad basado en la reducción del coste salarial es una “forma espuria de competitividad”. Y por último por la argumentación de que aumentaría el empleo. Esto último estaba basado en la expectativa de que una reducción de salarios, llevaría a un incremento del excedente, esto aumentaría los beneficios, que a su vez

aumentaría la inversión y a su vez el empleo, sin embargo ya había entrado en juego el sistema financiero, que ofrecía alternativas con más rentabilidad que la inversión en el proceso productivo. El círculo se rompió y el empleo no llegó a aumentar.

En suma, la disminución en la participación de los salarios no consiguió aumentar la competitividad, ni contener las tensiones inflacionistas, ni tan siquiera aumentar el empleo. Sus efectos se reducen a aumentar la participación del beneficio a costa de crear empleo de mala calidad y malestar social, lo cual influye en la menor productividad alcanzada por las empresas.

3.4.4. La crisis de los noventa (1990-2000). Recesión.

Las políticas conservadoras neoliberales que se habían aplicado permitieron a las economías europeas vivir una época de expansión a partir de 1984, gracias a la redistribución de rentas a favor de los beneficios y un enorme déficit presupuestario que permitía mantener la demanda agregada. Pero no pudieron hacer frente a los desequilibrios que la economía llevaba tiempo padeciendo y que dieron lugar a una de las más fuertes crisis de los últimos años, conocida por la gran caída en la actividad económica y en el empleo que conllevó.

Dichas medidas neoliberales llevadas a cabo por el anterior gobierno no solo no evitaron los factores que producían inestabilidad en las economías capitalistas, sino que los agravaron. En particular, agravaron el proceso de financierización (consecuencia del gran endeudamiento en el que habían incurrido las economías tras intentar renovar la base tecnológica) y provocaron una situación de fragmentación social que agravó las tensiones y el malestar de la comunidad.

La expansión de la financierización, caracterizada por la gran magnitud que adquirieron los flujos financieros en relación con los reales dio lugar a la hipertrofia del primer tipo de flujos. Pero ¿Cuáles fueron las causas que llevaron a las economías europeas, y occidentales en su conjunto, hasta este extremo? Se pueden resumir en cinco puntos. Primero, el gran endeudamiento familiar y empresarial derivado de la saturación de los mercados. Segundo, la gran cantidad de activos financieros acumulados en multinacionales y bancos debido al aumento de las operaciones internacionales. Tercero, como consecuencia de la crisis que sufrió el mercado monetario internacional y a la instauración de tipos de cambio fluctuantes que hizo necesaria la inyección de cuantiosas cantidades de divisas para contrarrestar las oscilaciones de las monedas. En cuarto lugar se encuentra el dinero procedente de las altas tecnologías que permiten utilizar el crédito como sucedáneo del dinero en todo tipo

de transacciones. Y por último, el hecho de que el fenómeno de la financierización se autoreproduce por sí solo en un círculo vicioso en el que de unas operaciones financieras surgen nuevos productos financieros para asegurarlas y hacerlas más rentables, que a su vez dan cobertura a nuevas operaciones y así continuamente.

Las consecuencias de este crecimiento exacerbado de estos flujos se manifiesta en la creación de nuevos productos financieros más riesgosos e inestables y en que el valor de los títulos de una determinada empresa pasa de depender del valor de sus cuentas a estar condicionado a los tipos de cambio y de interés que a su vez dependen de los flujos financieros.

Gracias a la instauración de la nueva estructura tecnológica se da una curiosa vuelta de tuerca en lo referente a los salarios. Por una parte, el régimen de optimización de costes, al que se ven subyugadas las empresas, permite aumentar la productividad, pero por otro lado las obliga a que para mantener el mismo volumen de empleo necesiten un crecimiento económico mucho mayor que el que se precisaba antes, lo cual obliga a llevar a cabo despidos en la plantilla y reducciones salariales. Este aumento del desempleo y disminución de los ingresos deprimirá la demanda agregada, ya que se reducirá el consumo, y por tanto se reducirá el crecimiento.

Por otra parte la nueva tecnología define las condiciones en las que se competirá en el mercado. La empresa seguirá produciendo en masa, pero deberá ser más competitiva en los canales de distribución y en su localización (que dependerá del coste de los inputs y de los de distribución). Esto obligará a todas las empresas a reducir los costes de producción, pero ya no pueden reducir más los salarios, por lo que las mayores procederán a la relocalización (lo que dará lugar al fenómeno de desindustrialización de las economías desarrolladas), que aumentará el desempleo y presionará a la baja los salarios. En cambio, las industrias tradicionales que no pueden deslocalizarse serán fuente de conflictos entre obreros y patronos.

Esta situación desalienta tanto al crecimiento, que hasta los países ricos quieren que se limiten los bajos salarios en los países de reciente industrialización.

Las políticas económicas que se llevaron a cabo en este contexto se basaban en tres pilares fundamentales. Estos se plasman en el programa de convergencia nominal derivado de los acuerdos de Maastricht (1992), que trata de formalizar la estabilidad monetaria y financiera como objetivo central de los gobiernos europeos, concretamente manifiesta a través de la estabilidad del sistema financiero, el control de precios y la reducción del déficit público. La exigencia de las condiciones de déficit y

deuda, 3% y 60% respectivamente, así como la necesidad de converger en tasas de inflación y tipos de interés lleva a un proceso de ajuste de gasto público para los objetivos de déficit y deuda, políticas monetarias restrictivas para moderar el crecimiento de los precios y políticas orientadas a controlar crecimientos salariales -que se manifiestan a través de reformas laborales-. Los ajustes más acusados fueron para los países con tasas de inflación más elevadas, localizados en el sur de Europa.

Los tres primeros años de esta época vienen marcados por acontecimientos decisivos que determinarán el futuro de Europa, a saber, la unificación alemana, el proceso especulativo que rompe el SME¹⁰ con la salida de la libra y la lira y las devaluaciones del resto de las monedas respecto al marco.

El caso alemán será ligeramente diferente: el incremento del déficit público derivado de la unificación, lleva a las reformas del mercado de trabajo de Schroeder, las HARTZ¹¹, que suponen una contención salarial en la entrada del siglo, hasta 2007. De ahí la fuerte reordenación de su economía hacia el exterior y la complementariedad de su modelo de bajos salarios y baja demanda interna con el reciclado de sus ahorros para financiar las burbujas del sur.

Adicionalmente, a la imposibilidad de usar la política monetaria (condicionada por el objetivo de contención de inflación) y la fiscal vía impuestos (falta de regulación homogénea, libertad de movimientos de capital que llevan a la competencia fiscal a la baja), ni la cambiaría, la única salida es proceder sobre la flexibilidad de precios y salarios.

La entrada de la moneda única consolida el proceso, pero las posibilidades de financiamiento barato alientan las burbujas en el sur (alimentadas por el exceso de ahorro del norte).

3.4.5. La expansión y la gran recesión (2000-actualidad).

Tras los años de bonanza economía que se vivieron, en algunos países de Europa y en EE.UU., finalmente el modelo de crecimiento en el que se estaban basados mostró sus crueles consecuencias.

¹⁰ Sistema Monetario Europeo entro en vigor en 1979. Pretendía fue un sistema facilitar la cooperación financiera y la estabilidad monetaria en la UE.

¹¹ Las reformas Hartz entraron en vigor al principio de 2003 .Tenían tres objetivos principales: mejorar los servicios del sistema público de empleo, la activación de los parados, estimular de la demanda de trabajo a través de una menor cuña impositiva y un proceso de desregulación. Introdujeron los famosos minijobs.

La Gran Recesión puede explicarse de forma endógena a partir de la acumulación de desequilibrios derivados del modelo de crecimiento aplicado a partir de los ochenta y que tiene como detonante la explosión de la burbuja del mercado inmobiliario en Estados Unidos. A partir de 1980 se da un estancamiento salarial y concentración de la renta que generó efectos restrictivos sobre la demanda de consumo y la inversión (ya que las empresas pierden una parte del mercado donde colocaban su producción). Se ha de tener en cuenta que las economías europeas siguen un modelo de crecimiento en el que la demanda está impulsada por los salarios, y estos desgraciadamente estaban cayendo, es por esto por lo que, en Europa, se configuraron dos mecanismos para compensar los efectos negativos sobre el crecimiento, las naciones del centro utilizaron la expansión mediante exportaciones, creando una gran asimetría entre las economías con superávit y déficit, en cambio, los países periféricos por su parte utilizaron el recurso a la deuda. En estas regiones se dinamizaron los préstamos a familias para el consumo y así se mantuvieron los beneficios empresariales asociados a la moderación salarial, que a su vez abrieron nuevas oportunidades en el negocio crediticio. De este modo el recurso a la deuda permitió mantener el consumo y simultáneamente crear burbujas especulativas.

La gran recesión se manifiesta de distintas formas, lo que primero se interpretó como una “crisis financiera”, posteriormente paso a ser una “crisis de crecimiento y empleo” y termino por convertirse en otra de “deuda soberana”.

En este periodo la renta se redistribuyo en contra de los salarios, lo cual tiene como primer efecto una reducción del consumo de los hogares, esto a su vez contrae la demanda y por tanto la producción. La contracción del consumo es debida a que los asalariados tienen, en general, una mayor propensión al consumo que aquellos que reciben rentas de capital, además, los mayores beneficios empresariales asociados a la redistribución de la renta en contra de los salarios no tienen porque se repartidos vía dividendos a los accionistas, sino que pueden ser ahorrados. Si la cantidad ahorrada se hubiera reinvertido en la esfera productiva esto podría en parte compensar la reducción de peso de los salarios, pero al estar la inversión íntimamente relacionada con las expectativas empresariales, las cuales no eran precisamente buenas, este efecto positivo no se llegó a dar. Por otra parte, una reducción salarial podría haber tenido efectos beneficiosos si, ampliando las miras al comercio exterior, esta contracción se hubiera transmitido a precios para ser más competitivos (aunque esto también dependerá de la elasticidad respecto al precio de las exportaciones e importaciones, del tamaño del

sector exterior y de lo que acontezca con los socios comerciales, ya que si todos siguen la misma estrategia la competitividad no variara), lo cual, tampoco ocurrió.

El papel del sistema financiero en esta época fue alargar el mantenimiento del modelo creado en los ochenta retrasando su colapso pero aumentando los costes de su finalización.

A partir de mayo del 2010 entro en juego la disciplina presupuestaria y la austeridad frente al “Plan Europeo de Recuperación Económica”, el cual, había entrado en vigor en 2008 y que pretendía aumentar la demanda a corto plazo mediante un programa de estímulo fiscal, que desgraciadamente no tuvo los efectos anunciados. El estímulo de la demanda privada que debería derivar de los recortes de gasto público del paquete de medidas de austeridad no se da porque la inversión, en el contexto de crisis en el que se mueve la economía esta lastrada por la falta de demanda solvente (y por tanto de rentabilidad) y por la existencia de capacidad productiva sin utilizar.

Según datos del 2013, en el conjunto de los países europeos el crecimiento no se había recuperado, el desempleo había seguido aumentando, sobre todo en países periféricos, y la deuda publica apenas se había reducido.

Según el político Alberto Garzón (2014) si todos los asalariados cobraran lo mismo las fluctuaciones del empleo no afectarían al salario medio. Sin embargo la realidad es bien distinta, y dado que la distribución de las remuneraciones es asimétrica esto da lugar a un mercado dual. Por una parte existe un estrato de trabajadores fijos que reciben unos salarios más altos, y otro estrato de trabajadores temporales que cobran menos y son más vulnerables en épocas de crisis al ser los primeros en quedarse sin empleo. Esto crea una pauta de comportamiento en casos de recesión económica, especialmente marcada en países como España. En este país, donde existe una alta dualidad en el mercado laboral se aprecian dos periodos de ajuste en salarios desde que empezó la crisis. En la primera fase (2005-2009) el aumento del desempleo retira del mercado a los trabajadores temporales y peor pagados, que provoca un alza en los salarios medio. En la segunda fase del ajuste (2010 en adelante), el incremento del desempleo ha creado a un gran número de trabajadores que conforman el denominado “ejército industrial de reserva” en el que la gente está dispuesta a trabajar a cualquier precio. Esto provoca una gran presión sobre los salarios de aquellos que están trabajando, los procesos de negociación se congelan y los salarios o se estancan o caen. Esto ocurre en nuestro país pero es extrapolable al resto de la muestra aunque con niveles muchos menores.

En cuanto al peso de los salarios en la renta, desde la introducción del euro el único aumento sostenido se dio en Irlanda, pero allí los trabajadores apenas se resarcieron de las pérdidas que sufrieron en los noventa. En general, los trabajadores han perdido en relación con el capital, siendo concretamente los trabajadores alemanes los más perjudicados comparativamente.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIÓN.

La desigualdad en cuanto a salarios debe ser comprendida desde una visión amplia, ya que es una moneda de dos caras. Los factores que motivan el reparto de los salarios benefician a unas regiones o grupos sociales a la par que perjudican a otros. Los grandes acontecimientos de último cuarto del siglo pasado han desencadenado un terremoto en la distribución de la renta, alterando las pautas establecidas en los años anteriores. Las tecnologías y la liberalización de los intercambios han creado nuevas clases medias en los países pobres a la par que las ha destruido en los países tradicionalmente ricos, surgiendo en ambos una selecta clase de superricos, el famoso uno por ciento del que tanto eco se han hecho respetados personajes.

Tras haber mostrado las posibles y múltiples causas que afectan a la distribución de los salarios y haber contrastado con datos reales la evolución que esta variable ha seguido desde la década de los sesenta hasta nuestros días en nuestro entorno más cercano, podemos concluir que se ha dado una disminución en los salarios reales y en la participación de estos en la renta. Y esto último es directamente responsable del aumento de la desigualdad.

Se han estudiado las variadas versiones, trabajos, opiniones y análisis que destacados expertos en la materia han realizado y pese a que no podemos acusar a ningún factor en concreto de ser el responsable de estos cambios, sí se puede afirmar que el conjunto de determinantes citados han llevado a este cambio en la retribución de los factores, sesgada hacia los salarios.

A través del contraste de Chow se pudo comprobar que en las naciones europeas se dio, al menos, un cambio estructural en la tendencia de los salarios reales en la época de los setenta-ochenta o mediados de los 90, que redujo la tasa de crecimiento en los países del norte de Europa y la torno negativa en los países periféricos. En cuanto a la participación de los salarios en la mayoría de las naciones han seguido una tendencia decreciente y las rupturas estructurales que se registran se concentran también entre los setenta y ochenta.

La reciente crisis financiera ha desencadenado una nueva conciencia de nuestro sistema económico, tachándolo, no solo de ineficiente e inestable, sino básicamente de injusto. Esta nueva mentalidad ha venido como consecuencia de dos “descubrimientos” por la sociedad. Por una parte, al darse cuenta de cómo los responsables del colapso del sector financiero se marchaban a sus casas con descomunales bonificaciones y sin

ninguna responsabilidad legal por sus actos mientras que, los que padecieron la crisis, provocada por los primeros, se quedaban sin trabajo ni casa a la que volver. Y por otro lado al sentirse abandonados por parte de unos gobiernos que técnicamente, deberían protegerlos. La sociedad veía como los Estados recataban a los bancos, pero no hacía nada por los desempleados que no encuentran trabajo –como por ejemplo prolongar la pensión –, ni por los desahuciados –como brindarles unas ayuda simbólica por perder sus casas-.

Una nación no debe juzgarse por cómo trata a sus ciudadanos con mejor posición, sino por cómo trata a los que tienen poco o nada.

Nelson Mandela

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvaredo, Facundo. Saez, Emmanuel (2009). “Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective”. *Journal of the European Economic Association*. Páginas: 1140-1165.
- Álvarez Peralta, Ignacio. Luengo Escalonilla, Fernando. Uxo González, Jorge. (2013). *Fracturas y crisis en Europa*. Clave intelectual y Eudeba, Madrid.
- Garzón Espinosa, Alberto. Respuesta a Cives: La evolución de la distribución funcional de la renta. [<http://www.agarzon.net>]. Madrid. 29.09.2011. [25.06.2014]. <<http://www.agarzon.net/respuesta-a-cives-la-evolucion-de-la-distribucion-funcional-de-la-renta/>>. Evolución de los salarios en España (1978-2010). [<http://www.agarzon.net/>]. Madrid, 24.06.2014. [25.06.2014]. <<http://www.agarzon.net/evolucion-de-los-salarios-en-espana-1978-2010/>>.
- Giovannoni, Olivier. (2010). “Functional Distribution of Income, Inequality and the Incidence of Poverty: Stylized Facts and the Role of Macroeconomic Policy”. *The University of Texas Inequality Project*. UTIP Working Paper No. 58. Páginas 1-34.
- Lapavistas, Costas. (2012). *Crisis in the Eurozone (Crisis en la Eurozona)*. Capitán Swing, Madrid.
- Milanovic, Branko (2014) (Entrevista por Emmanuel Levy). Dibújame las desigualdades, Milanovic [www.sinpermiso.info y Adobe Acrobat (*.pdf) | 1000 k.]. Francia, 24.01.2014/18/05/14. [06.05.2014]. <www.sinpermiso.info>.
- Muñoz de Bustillo Llorente, Rafael (2007). “La distribución funcional de la renta en España: una visión desde la perspectiva del largo plazo”. *Gaceta Sindical*. Nº9, páginas 93-108.
- OCDE (2011). “An overview of growing income inequalities in OECD countries: main findings”. *Why inequality keeps rising*. Páginas 22-41.

- Organización Internacional del Trabajo. (2013): *Informe Mundial sobre Salarios 2012/2013: Los salarios y el crecimiento equitativo*. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.
- Pazuelos Manso, Enrique. (2004?): *Fases del Crecimiento Económico de los Países de la Unión Europea – 15*. Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Madrid.
- Piketty, Thomas (2014). (Entrevista por David Harvey). “Algunas ideas sobre Piketty” [<http://rotekeil.com>]. Rotekeil. Valencia, 24.05.2014. [25.06.2014].<
<http://rotekeil.com/2014/05/20/algunas-ideas-sobre-piketty-por-david-harvey/>>.
- Stiglitz, Joseph E. (2012). *The Price of Inequality: How today's divided society endangers our future. [El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita]*. Taurus. Madrid.
- Stockhammer, Engelbert. (2013): “Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution”. *Conditions of Work and Employment Series*. No. 35. Páginas 5-10.
- Torres Lopez, Juan (1995): *Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta*. Editorial Sistema, Madrid.