

Estructura de la negociación colectiva e incrementos salariales en España

.....
EVA M^a BEA GONZÁLEZ*

JESÚS FERREIRO APARICIO*
.....

En los últimos años proliferan en la economía española propuestas para modificar la estructura de la negociación colectiva en aras de avanzar hacia una mayor descentralización de la negociación colectiva, fomentando los convenios de empresa. Dichos estudios parten de la premisa de que la actual estructura de la negociación colectiva española es ineficiente debido al predominio de mecanismos intermedios de negociación colectiva en términos del grado de centralización-descentralización de la negociación colectiva, siendo esta ineficiencia una de las razones explicativas de las tasas de inflación y de las elevadas y persistentes tasas de desempleo en España.

El presente trabajo trata de contrastar la validez de estas propuestas analizando, en primer lugar, si la negociación colectiva española puede considerarse un elemento determinante de las tasas de paro e inflación registradas y, en segundo lugar, si el pasado y presente de la estructura de la negociación colectiva puede ser considerada como ineficiente, lo que permitiría justificar propuestas de reforma bien sea en el sentido de avanzar hacia una mayor descentralización o, por el contrario, hacia una mayor centralización de la negociación colectiva.

Palabras clave: negociación colectiva, reivindicaciones salariales, reforma laboral, política económica.

Clasificación JEL: J52.



COLABORACIONES

1. Introducción

En los últimos años en la economía española se están presentando, tanto desde las autoridades públicas como de las organizaciones empresariales, así como por diversos analistas del mercado de trabajo, propuestas para modificar la estructura de la negociación colectiva en aras de avanzar hacia una mayor descentralización de la negocia-

ción colectiva, fomentando los convenios de empresa. Dichos estudios parten de la premisa de que la actual estructura de la negociación colectiva española es ineficiente, siendo esta ineficiencia una de las razones explicativas de las tasas de inflación y de las elevadas y persistentes tasas de desempleo en España. La justificación teórica de este tipo de propuestas se basa en una mejor adaptación de los crecimientos salariales a los incrementos de productividad de las unidades afectadas.

Basándonos en los datos sobre resultados de la negociación colectiva en España aportados por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales para el período 1981-2000, el presente trabajo trata de

* Departamento Economía Aplicada V. Universidad del País Vasco

El presente trabajo se integra en el marco de un proyecto de investigación financiado por la Universidad del País Vasco – Euskal Herriko Unibertsitatea (Código del proyecto: 1/UPV 00032.321-HA-8062/2000).

contrastar la hipótesis de que la estructura de negociación colectiva influye sobre los incrementos salariales, y, en concreto, de que las estructuras intermedias de negociación colectiva, como se suele argumentar que ocurre en el caso español, generan incrementos salariales excesivos que se traducen en forma de tasas de inflación y desempleo. Con este fin, en primer lugar, presentamos los datos sobre la estructura de la negociación colectiva en España. En segundo lugar, tratamos de contrastar la hipótesis de que el grado de cobertura de la negociación colectiva es un elemento determinante del desempleo. Finalmente, analizamos la influencia de la estructura de la negociación colectiva en España sobre los incrementos salariales pactados en los diferentes ámbitos funcionales de dicha negociación.

2. Estructura de la negociación colectiva en España



COLABORACIONES

Uno de las principales críticas vertidas sobre la estructura de la negociación colectiva en España es el grado intermedio de la misma, situación intermedia que ha ido incrementándose con el paso del tiempo desde el fin de la moderación salarial consensuada en los pactos de política de rentas (Revenga, 1994) firmados desde el año 1977 (año de firma de los Pactos de la Moncloa) hasta 1984 (año de firma del Acuerdo Económico y Social).

Las críticas a este modelo de negociación colectiva se basan en la hipótesis de que el grado de coordinación de los sistemas de fijación salarial influyen de manera determinante sobre los incrementos salariales y, por extensión, sobre los resultados macroeconómicos en términos de inflación y desempleo. La conclusión es que los mejores resultados macroeconómicos y los sistemas de negociación colectiva más eficientes, con discrepancias por una u otra opción, según estudios, son, bien los sistemas completamente centralizados o bien los sistemas completamente descentralizados, según ciertas opiniones (Calmfors y Drifill, 1988; Layard, Nickell y Jackman, 1991; Nickell y van Ours, 2000; Soskice, 1990)

El Cuadro 1 nos muestra la estructura de la negociación colectiva en España durante el perí-

odo 1981-2000. Esos datos recogen la cobertura por ámbitos funcionales de la totalidad de los trabajadores asalariados españoles cubiertos por la negociación colectiva. Los datos del Cuadro 1 muestran, efectivamente, cómo la negociación colectiva española se sitúa en un término intermedio, predominando en la actualidad los convenios colectivos de sector provinciales, bajo cuyos convenios están acogidos un 52,4 por 100 de los trabajadores asalariados en el año 2000. Estos convenios fueron ganando peso progresivamente hasta 1991, en que alcanzaron su cuota máxima, disminuyendo, ligeramente su peso desde entonces a favor de los convenios de sector nacionales.

Tal y como exponen los análisis teóricos previamente presentados, los grados extremos de descentralización y de centralización de la negociación colectiva proporcionan (deberían proporcionar) resultados en materia de crecimiento salarial igualmente eficientes, por lo que desde un punto de vista exclusivamente economicista ambas estructuras de negociación colectiva resultan idénticas. En este sentido, daría lo mismo optar por una estructura de negociación totalmente descentralizada o por una estructura de negociación colectiva totalmente centralizada. En un plano estrictamente teórico, esto supone equiparar una negociación colectiva absolutamente centralizada donde se fije una tasa de crecimiento salarial única para toda la economía o una negociación salarial absolutamente individualizada.

En la realidad, para una economía y una sociedad como la española esto supondría equiparar, en cuanto a su eficacia macroeconómica, a los convenios de empresa con los convenios sectoriales nacionales. Serían, por lo tanto equivalentes, una estructura de negociación colectiva donde sólo existan convenios de empresa, una estructura de negociación colectiva donde sólo existan convenios sectoriales nacionales o una situación mixta donde coexistan, únicamente, convenios de empresa y convenios de sector nacionales.

La realidad española dista de corresponderse con la situación que acabamos de describir. Desde 1981 hasta 2000, el peso de los convenios de empresa y de los convenios de sector nacionales

CUADRO 1
DISTRIBUCION POR AMBITOS FUNCIONALES DE LOS TRABAJADORES AFECTADOS POR LA NEGOCIACION COLECTIVA
(En porcentaje)

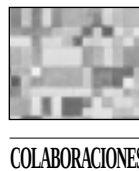
Ambito funcional	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Convenios de empresa	20,94	15,74	17,54	17,15	17,33	17,41	16,11	15,59	15,18	15,38	14,72	15,03	13,52	13,63	13,72	13,06	11,93	11,67	11,81	11,07
Provinciales	8,52	6,68	7,44	8,01	7,64	7,10	6,90	6,98	7,20	7,29	7,04	7,16	6,13	6,16	6,24	6,00	5,79	5,63	5,41	5,29
Autonómicos	0,81	0,22	0,16	0,18	0,25	0,41	0,40	0,45	0,34	0,48	0,43	0,94	1,06	0,95	0,78	0,91	0,97	0,90	0,69	0,59
Interautonómicos	11,61	8,84	9,94	8,96	9,44	9,90	8,81	8,16	7,64	7,61	7,25	6,93	6,33	6,52	6,70	6,15	5,17	5,14	5,71	5,19
Convenios de otro ámbito	79,06	84,26	82,46	82,85	82,67	82,59	83,89	84,41	84,82	84,62	85,28	84,97	86,48	86,37	86,28	86,94	88,07	88,33	88,19	88,93
Grupo de empresas	0,92	0,23	0,22	0,27	0,19	0,19	0,18	0,18	0,15	0,17	0,22	0,18	0,37	0,40	0,37	0,43	0,42	0,54	0,63	0,60
Sector local comarcal	0,33	0,46	0,42	0,28	0,35	0,26	0,49	0,23	0,28	0,22	0,13	0,13	0,16	0,19	0,15	1,68	0,16	0,13	0,17	0,09
Sector provincial	42,69	53,12	52,06	53,65	53,58	52,96	54,08	54,79	54,39	57,25	56,01	54,78	55,06	54,73	55,25	51,91	51,37	51,84	52,07	52,39
Sector interprovincial	1,20	2,17	3,15	3,76	3,82	2,63	2,61	1,93	2,91	3,78	3,88	4,75	9,32	6,68	3,36	5,50	5,82	6,11	5,58	7,73
Autonómicos	0,18	0,10	0,00	1,23	1,38	1,24	1,38	1,61	2,74	2,60	2,67	3,69	6,13	4,09	3,12	5,27	5,76	6,01	5,51	7,71
Interautonómicos	1,02	2,06	3,15	2,53	2,44	1,39	1,23	0,32	0,17	1,18	1,21	1,06	3,19	2,59	0,24	0,23	0,06	0,09	0,07	0,02
Sector nacional	33,92	28,28	26,61	24,89	24,73	26,55	26,53	27,28	27,07	23,2	25,04	25,13	21,57	24,37	27,15	27,42	30,30	29,71	29,74	28,12

*** Datos provisionales.**
Fuente: Anuario de Estadísticas Laborales. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

CUADRO 2
NUMERO DE CONVENIOS COLECTIVOS POR AMBITO FUNCIONAL

Ambito funcional	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Convenios de empresa	1.768	2.242	2.083	2.539	2.590	2.588	2.817	2.826	3.016	3.254	3.474	3.627	3.374	3.235	3.461	3.661	3.669	3.690	3.704	3.318
Provinciales	1.543	1.935	1.735	2.231	2.240	2.242	2.455	2.464	2.637	2.839	3.021	3.141	2.940	2.786	2.993	3.174	3.174	3.200	3.225	2.892
Autonómicos	32	16	22	31	48	43	48	40	50	55	63	80	93	91	95	111	125	136	140	126
Interautonómicos	193	291	281	277	302	303	314	322	329	360	390	406	341	358	373	376	370	354	339	300
Convenios de otro ámbito	904	1.231	1.138	1.257	1.244	1.202	1.295	1.270	1.286	1.341	1.374	1.383	1.375	1.346	1.366	1.367	1.371	1.401	1.406	1.265
Grupo de empresas	45	27	31	34	23	24	29	20	25	33	43	53	57	55	67	70	68	65	75	72
Sector local-comarcal	31	46	42	42	42	43	42	36	36	31	33	26	30	24	26	31	31	26	26	19
Sector provincial	767	1.077	998	1.108	1.106	1.061	1.142	1.126	1.135	1.179	1.203	1.206	1.198	1.159	1.159	1.147	1.145	1.174	1.167	1.051
Sector interprovincial	17	27	16	22	22	16	22	29	27	31	30	30	30	37	38	44	47	54	55	46
Autonómicos	8	9	—	6	9	5	14	20	20	20	21	20	19	26	32	37	43	51	53	45
Interautonómicos	9	18	16	16	13	11	8	9	7	11	9	10	11	11	6	7	4	3	2	1
Sector nacional	44	54	51	50	51	58	60	59	63	67	65	68	60	71	76	75	80	82	83	77
Total	2.672	3.473	3.176	3.796	3.834	3.790	4.112	4.096	4.302	4.595	4.848	5.010	4.749	4.581	4.827	5.028	5.040	5.091	5.110	4.583

*** Datos provisionales.**
Fuente: Anuario de Estadísticas Laborales. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.



han disminuido. Este descenso es más acentuado en el caso de los convenios de empresa, cuya caída ha sido progresiva y continua (hasta alcanzar el 11,07 por 100 de cobertura en el año 2000), que en los convenios de sector nacionales, los cuales han ido ganando peso desde 1991. En cualquier caso, mientras que en 1981 ambos tipos de convenios afectaban al 54,86 por 100 de los trabajadores afectados por la negociación colectiva, en el año 2000 ese porcentaje solamente alcanzaba el 39,19 por 100.

Otra de las críticas vertidas sobre la estructura de la negociación colectiva española es su excesiva atomización, derivada de un número excesivo de convenios colectivos (no de empresa), lo que dificulta la necesaria coordinación de la negociación colectiva.

Los datos del Cuadro 2 muestran el elevado número de convenios colectivos firmados en el año 2000 (4.583 convenios) (1), lo que pudiera en primera instancia confirmar la presunta atomización de la negociación colectiva española, atomización creciente si tenemos en cuenta el sostenido incremento del total de convenios colectivos firmados desde el año 1981. Ahora bien, en el año 2000 el 73,2 por 100 de esos convenios fueron convenios de empresa (1): entre 1981 y 1999 los convenios de otro ámbito aumentaron en un 53,5 por 100 mientras que los convenios de empresa se incrementaron en un 108,3 por 100. De hecho, los tan denostados convenios provinciales han ido disminuyendo lenta pero progresivamente desde 1992. Por lo tanto, la presunta atomización de la negociación colectiva española no es sino una consecuencia directa de la ampliación del número de convenios de empresa.

Ahora bien, la atomización de la negociación colectiva debe ser analizada no mirando exclusivamente al número de convenios firmados sino también al número de trabajadores afectados. El Cuadro 3, complemento del Cuadro 1, proporciona el dato de los trabajadores cubiertos por los diferentes ámbitos funcionales de dicha negociación. Se

comprueba cómo el crecimiento en el número de convenios de empresa no ha implicado un aumento en el número de trabajadores cubiertos por este ámbito de negociación, siendo mínimo el aumento registrado entre 1981 y 1999, algo que contrasta con el aumento en los trabajadores cubiertos por convenios de sector nacional y, sobre todo, por los convenios de sector provinciales (2).

Esta conclusión se refuerza si analizamos los datos del Cuadro 4 que nos mide el número promedio de los trabajadores asalariados cubiertos por cada convenio colectivo. El Cuadro 4 muestra cómo hasta 1997 el número de trabajadores cubiertos por convenio colectivo era inferior al existente a principios de la década de los ochenta. Sólo desde esa fecha el tamaño medio de los convenios ha empezado a crecer, crecimiento generado en los convenios de ámbito superior. Los convenios de empresa, por el contrario, han ido disminuyendo paulatinamente de tamaño, algo que, sin duda alguna, tiene que ver con el descenso en el tamaño medio de las empresas españolas detectado desde el inicio de la crisis de los setenta.

En conclusión, la atomización detectada en la negociación colectiva española, más que un defecto de la misma, parece ser una consecuencia lógica del aumento en el número de convenios de empresa así como un resultado de la disminución registrada en el tamaño medio de las plantillas de las empresas españolas. De hecho, precisamente la escasa dimensión de las empresas españolas plantea serias dudas sobre la viabilidad de una estructura de negociación colectiva descentralizada en el marco de una estructura productiva dominada por empresas de muy reducido tamaño (Fina y otros, 2001).

3. Cobertura de la negociación colectiva y desempleo

Con frecuencia suele argumentarse que cuanto mayor es el número de trabajadores afectados por



COLABORACIONES

(1) 5.146 convenios según el último Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, de los cuales 3.767 corresponden a convenios de empresa y 1.379 a convenios de otro ámbito.

(2) Los datos, igualmente provisionales, del Boletín de Estadísticas Laborales cifran para el año 2000 en 1.059.400 los trabajadores cubiertos por convenios de empresa y en 8.161.300 los asalariados cubiertos por convenios de otro ámbito.

CUADRO 3
TRABAJADORES CUBIERTOS POR LOS DIFERENTES CONVENIOS COLECTIVOS

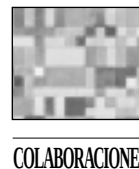
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Ambito funcional																				
Convenios de empresa	928.934	985.682	984.396	1.060.494	1.062.480	1.092.774	1.106.523	1.070.424	1.061.926	1.132.581	1.151.003	1.190.685	1.045.668	1.022.697	1.043.730	1.061.474	998.342	1.021.507	1.063.678	954.773
Provinciales.....	377.967	418.091	417.736	495.232	468.410	445.696	474.096	478.876	503.519	529.730	550.979	567.156	473.815	462.009	474.392	487.218	484.725	492.315	487.360	456.335
Autonómicos.....	35.768	13.846	8.880	11.269	15.174	26.040	27.461	31.246	24.091	38.005	33.743	74.118	81.733	71.548	59.814	74.141	80.979	79.272	61.960	51.119
Interautonómicos.....	515.199	553.745	557.780	553.993	578.896	621.038	604.966	560.302	534.316	564.846	566.281	549.411	490.120	489.140	509.524	500.115	432.638	449.920	514.358	447.319
Convenios de otro ámbito	3.506.244	5.277.193	4.626.603	5.121.427	5.068.655	5.182.293	5.761.155	5.794.314	5.931.825	6.491.286	6.670.847	6.731.250	6.691.470	6.479.423	6.561.343	7.066.719	7.366.753	7.729.070	7.944.375	7.668.221
Grupo de empresas.....	40.573	14.685	12.370	16.755	11.584	11.878	12.031	12.071	10.582	12.795	17.200	14.640	28.730	30.167	28.066	34.948	34.803	46.779	56.301	51.523
Sector local-comarcal.....	14.616	29.426	23.620	17.165	21.351	16.012	33.799	16.104	19.862	11.476	10.538	10.211	12.593	14.429	11.169	136.774	13.793	11.223	15.562	7.858
Sector provincial.....	1.893.325	3.326.614	2.921.102	3.316.789	3.285.057	3.323.419	3.714.201	3.761.432	3.804.184	4.173.171	4.380.753	4.339.943	4.259.773	4.105.856	4.202.023	4.218.987	4.297.015	4.536.484	4.690.735	4.517.506
Sector interprovincial.....	53.287	135.605	176.697	232.051	234.067	164.956	179.297	132.242	203.870	303.952	303.612	375.898	721.100	501.012	255.714	447.161	486.748	534.452	502.618	666.151
Autonómicos.....	8.168	6.585	-	75.867	84.623	77.797	94.538	110.510	191.729	214.600	208.796	292.016	474.184	306.874	237.371	428.668	481.646	525.997	496.013	664.634
Interautonómicos.....	45.119	129.020	176.697	156.184	149.444	87.159	84.759	21.732	12.141	89.352	94.816	83.882	246.916	194.138	18.343	18.493	5.102	8.455	6.605	1.517
Sector nacional.....	1.504.443	1.770.863	1.492.814	1.538.667	1.516.596	1.666.028	1.821.827	1.872.465	1.893.327	1.989.892	1.958.744	1.990.558	1.669.274	1.827.959	2.064.371	2.228.899	2.534.394	2.600.132	2.679.159	2.425.183
Total.....	4.435.178	6.262.875	5.610.999	6.181.921	6.131.135	6.275.067	6.867.678	6.864.738	6.993.751	7.623.867	7.821.850	7.921.935	7.737.138	7.502.120	7.605.073	8.128.193	8.365.095	8.750.577	9.008.053	8.622.994

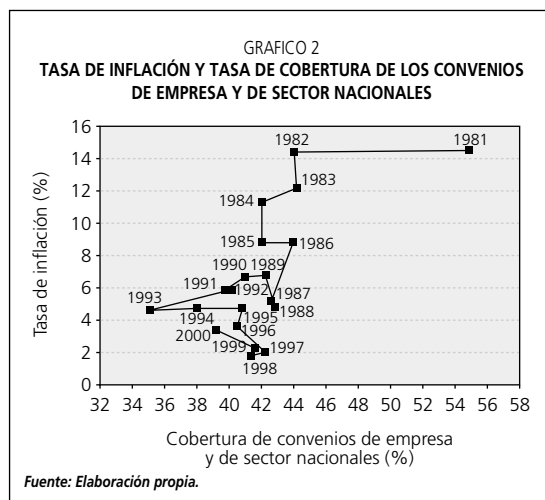
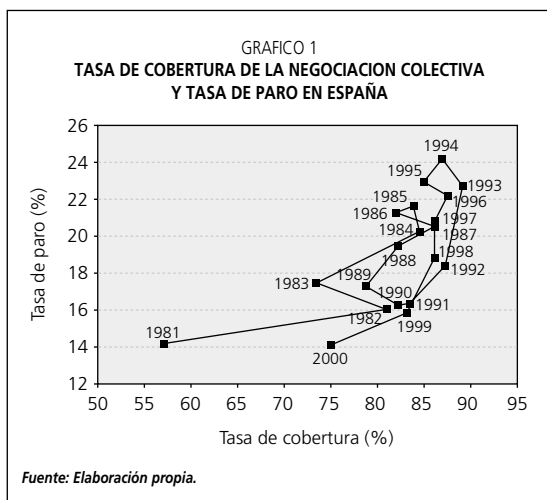
*** Datos provisionales.**
Fuente: Anuario de Estadísticas Laborales. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

CUADRO 4
PROMEDIO DE TRABAJADORES CUBIERTOS POR CONVENIO COLECTIVO

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Ambito funcional																				
Convenios de empresa	522	451	470	418	410	422	393	379	352	348	331	328	310	316	302	290	272	277	287	288
Provinciales.....	244	221	234	222	209	199	193	194	191	187	182	181	161	166	159	154	153	154	151	158
Autonómicos.....	1.084	865	386	364	316	606	572	781	482	691	536	926	879	786	630	668	648	583	443	406
Interautonómicos.....	2.589	2.014	1.937	2.000	1.917	2.050	1.927	1.740	1.624	1.569	1.452	1.353	1.437	1.366	1.366	1.330	1.169	1.271	1.517	1.491
Convenios de otro ámbito	3.828	4.401	4.020	4.074	4.074	4.311	4.449	4.562	4.613	4.841	4.855	4.867	4.867	4.814	4.803	5.170	5.373	5.517	5.650	6.062
Grupo de empresas.....	863	524	412	493	504	495	415	604	423	388	400	276	504	548	419	499	512	720	751	716
Sector local-comarcal.....	487	654	576	399	508	372	805	447	552	370	319	393	420	601	430	4410	445	432	599	414
Sector provincial.....	2.424	3.171	2.886	2.993	2.970	3.132	3.252	3.341	3.352	3.540	3.642	3.599	3.556	3.543	3.626	3.678	3.753	3.864	4.019	4.298
Sector interprovincial.....	2.960	5.650	11.044	10.548	10.639	10.310	8.150	4.560	7.551	9.805	10.120	12.530	24.037	13.541	6.729	10.163	10.356	9.897	9.139	14.482
Autonómicos.....	908	941	-	12.645	9.403	15.559	6.753	5.526	9.586	10.730	9.943	14.601	24.937	11.803	7.418	11.586	11.201	10.314	9.359	14.770
Interautonómicos.....	5.013	7.589	11.044	9.762	11.496	7.924	10.595	2.415	1.734	8.123	10.535	8.388	22.447	17.649	3.057	2.642	1.276	2.818	3.303	1.517
Sector nacional.....	37.611	33.413	28.708	30.773	29.737	28.725	30.364	31.737	30.053	29.700	30.135	29.273	27.821	25.746	27.163	29.719	31.680	31.709	32.279	31.496
Total.....	1.646	1.850	1.750	1.629	1.599	1.656	1.670	1.676	1.626	1.659	1.613	1.581	1.629	1.638	1.576	1.617	1.660	1.719	1.763	1.882

*** Datos provisionales.**
Fuente: Anuario de Estadísticas Laborales. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.





la negociación colectiva peores son los resultados en materia de desempleo (Bentolila y Jimeno, 2002; Layard, Nickell y Jackman, 1991; Millard y Mortensen, 1997; Milner, 1995; Nickell y van Ours, 2000).

El Gráfico 1 tiene como objeto contrastar dicha hipótesis. En ella se recogen los datos de tasa de paro en España (medida por la EPA) y de cobertura de la negociación colectiva. Este último dato se ha elaborado utilizando los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de trabajadores afectados por los convenios colectivos y los datos de trabajadores asalariados proporcionados por la EPA; la tasa de cobertura es el porcentaje de asalariados afectados por la negociación colectiva.

Si eliminamos los datos correspondientes a 1981 y al año 2000 (recordemos que los datos son provisionales para este último año) (3), podemos constatar la escasa, sino nula, relación existente entre la cobertura de la negociación colectiva y la tasa de paro española (4). De hecho, los propios estudios muestran que los efectos macroeconómicos de la negociación colectiva están condicionados por otros elementos como compe-

tencia en los mercados, coordinación de la negociación colectiva, etcétera (Calmfors, 1993; Nickell, 1999).

4. Estructura de la negociación colectiva e incrementos salariales

Como ya señalamos, la hipótesis de que las consecuencias macroeconómicas de la estructura de la negociación colectiva adopta, gráficamente hablando, una forma de «joroba» o de «U invertida» implica que las menores tasas de desempleo e inflación se registran en aquellos casos en los cuales la negociación colectiva está más descentralizada o menos descentralizada. Extrapolando esta hipótesis al caso español, esto implicaría, como apuntamos en páginas anteriores que serían equivalentes una estructura de negociación colectiva donde sólo existan convenios de empresa, una estructura de negociación colectiva donde sólo existan convenios sectoriales nacionales o una situación mixta donde coexistan, únicamente, convenios de empresa y convenios de sector nacionales.

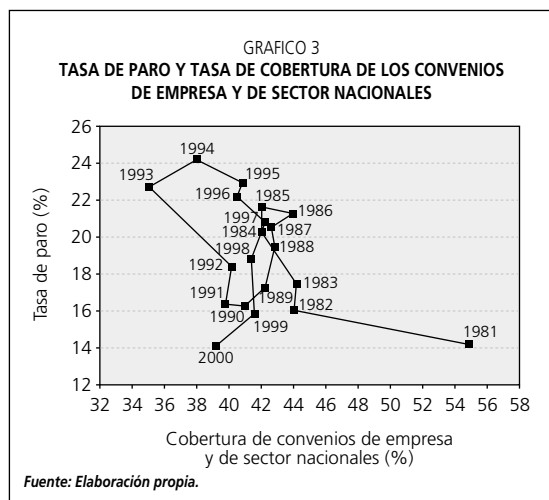
Para contrastar esta hipótesis hemos optado por comparar la evolución de las tasas de paro e inflación con la evolución de la tasa de cobertura conjunta de los convenios colectivos de empresa y de los convenios de sector nacionales (calculada como la proporción de los trabajadores cubiertos por ambos tipos de convenios respecto del total de asalariados), convenios ambos que en el marco de la legislación española se aproximan más a

(3) De hecho, según las cifras proporcionadas por el Boletín de Estadísticas Laborales, los trabajadores cubiertos por la negociación colectiva habrían ascendido a un total de 9.220.700 trabajadores (ver nota 2), lo que situaría a la tasa de cobertura para el año 2000 en un 80,12 por 100.

(4) Una regresión lineal entre la tasa de paro y la tasa de cobertura de la negociación colectiva muestra una relación positiva entre ambas variables; sin embargo, la R² es baja (0,324).



COLABORACIONES



una negociación colectiva descentralizada y centralizada, respectivamente.

Se detecta la falta de relación entre las variables analizadas, constatando la mayor relevancia de otro tipo de variables determinantes de las tasas de inflación y paro españolas (5). Una regresión lineal entre la tasa de paro y la tasa de cobertura de los convenios de empresa y de sector nacionales muestra una relación negativa entre ambas variables, aun cuando nuevamente el coeficiente R^2 es muy pequeño (0,168). Baste señalar que el descenso en 8,3 puntos porcentuales de la tasa de paro registrado entre 1994 y 1999 no viene acompañado de un mayor peso de ambos tipos de convenio en la negociación colectiva española. Por su parte, la regresión lineal entre tasa de inflación y tasa de cobertura de ambos convenios, aun cuando de nuevo el coeficiente R^2 sigue siendo muy bajo (0,216), muestra una relación positiva entre ambas variables, contradiciendo la lógica del modelo. Nótese en este sentido que entre 1986 y 1993 se produce un descenso simultáneo en la tasa de inflación (-4,2 puntos porcentuales) y en la tasa de cobertura de ambos convenios (-8,9 puntos porcentuales).

(5) Para que la negociación sea un elemento relevante en la explicación de las tasas de paro e inflación, debe demostrarse, en primer lugar, que la estructura de la negociación colectiva es el principal elemento determinante del crecimiento salarial, así como que la presión salarial, es decir un crecimiento de los salarios reales por encima de la productividad (es decir, un aumento en los costes laborales unitarios reales) es la principal variable explicativa del desempleo y de la inflación española, lo que está lejos de quedar demostrado (Ferreiro y Serrano, 2001a y 2001b).

Otro argumento utilizado para defender una reforma de la negociación colectiva que profundice en su descentralización, fomentando los convenios de empresa, es que los aumentos salariales aprobados en este ámbito funcional reflejan mejor la situación económica de la empresa y, por extensión, del conjunto de la economía. Los aumentos salariales guardarían una conexión directa con los aumentos en la productividad, evitando salarios excesivos que reduzcan la competitividad de la empresa. En la medida que ese esquema de negociación colectiva esté generalizado los aumentos salariales pactados serían más eficientes desde una perspectiva macroeconómica, lo que se traduce en forma de menores tasas de desempleo e inflación.

En el caso español, este argumento tendría su reflejo en la recomendación de que los convenios de empresa determinen el crecimiento de los salarios, determinando otras materias los convenios de ámbito superior (6). La validez de este argumento descansa en un menor crecimiento salarial registrado en los convenios de empresa en relación a otros convenios colectivos (7). Esta hipótesis implicaría bien una relación positiva entre centralización de la negociación positiva e incrementos salariales, o bien, manteniendo la validez de la hipótesis de la «U invertida», que sólo resultarían equivalentes una negociación colectiva completamente descentralizada y un proceso de determinación salarial absolutamente centralizado, es decir, una política salarial nacional.

El Cuadro 5 recoge los datos de crecimiento salarial pactado en los convenios colectivos en el período 1981-2000 (8). Se observa cómo los convenios de empresa han incorporado crecimientos salariales inferiores a la media del conjunto de convenios y a la media del resto de convenios de ámbito superior a la empresa. No obstante, una

(6) Tómense como ejemplos recientes Bentolila y Dolado (2002) y Segura (2001).

(7) En un modelo neoclásico siempre que el proceso de determinación salarial sea colectivo y no individual (negociando directamente el empresario con el trabajador individual) se produciría un crecimiento salarial excesivo (es decir, un salario, tanto individual como medio, superior al salario de equilibrio correspondiente este último con la productividad marginal del trabajador). Este crecimiento salarial excesivo conduce a la existencia de desempleo.

(8) Incluyendo cláusulas de salvaguarda salarial.



COLABORACIONES

CUADRO 5
AUMENTO SALARIAL PACTADO SEGUN FECHA DE LOS EFECTOS ECONOMICOS Y AMBITO FUNCIONAL (1981-2000)
(En porcentaje)

Ambito funcional	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Convenios de empresa	11,82	12,19	11,40	7,97	7,93	8,23	6,55	6,50	7,84	8,37	7,99	7,31	5,61	3,66	3,98	3,87	2,95	2,6	2,75	3,74
Grupo de empresas	14,10	12,25	11,16	7,44	7,97	7,86	6,44	6,20	7,59	8,18	6,97	6,57	3,63	1,79	3,83	3,24	2,13	2,19	2,49	3,59
Sector local-comarcal	12,11	11,08	9,98	6,55	7,42	8,23	7,52	6,66	7,04	8,19	7,70	7,17	5,14	3,76	3,98	3,94	3,18	2,52	2,92	3,44
Sector provincial	13,17	11,95	11,21	7,81	7,80	8,19	6,54	6,40	7,86	8,35	8,05	7,45	5,84	3,77	4,04	3,94	2,96	2,66	2,66	3,76
Sector interprovincial	11,23	12,39	13,53	8,55	7,86	8,43	6,02	7,54	7,25	8,17	7,51	7,21	5,24	4,85	3,89	4,68	3,54	2,91	3,11	3,26
Autonómicos	5,23	11,01	-	9,65	7,54	8,47	5,91	7,79	7,27	8,31	7,65	7,42	5,23	4,94	3,87	4,74	3,55	2,91	3,12	3,26
Interautonómicos	12,32	12,46	13,53	8,01	8,04	8,39	6,15	6,27	6,79	7,82	7,21	6,50	5,25	4,70	4,13	3,19	2,90	2,92	2,72	3,00
Sector nacional	13,73	12,63	11,52	8,27	8,21	8,29	6,59	6,63	7,88	8,46	7,94	7,03	5,21	3,11	3,86	3,58	2,83	2,45	2,85	3,84
Total	13,06	12,02	11,45	7,81	7,90	8,23	6,51	6,38	7,77	8,33	7,96	7,27	5,48	3,59	3,94	3,82	2,87	2,56	2,72	3,71

* Datos provisionales.
Fuente: MTAS.

CUADRO 6
PORCENTAJE RESPECTO A LA MEDIA ANUAL DEL AUMENTO SALARIAL PACTADO EN CADA TIPO DE CONVENIO COLECTIVO

Ambito funcional	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Convenios de empresa	90,50	92,76	102,10	89,88	98,10	100,00	97,24	89,18	94,46	96,64	98,11	96,70	85,58	88,30	93,65	90,84	80,49	86,72	91,54	92,45
Provinciales	92,11	90,02	99,39	95,01	94,18	97,20	100,00	92,32	96,78	98,44	99,87	99,59	93,79	97,21	102,30	95,29	88,85	95,31	97,06	97,57
Autonómicos	105,80	111,20	109,60	97,18	89,37	95,75	89,09	86,21	112,60	103,20	97,61	81,02	67,52	98,33	106,10	93,45	34,15	86,72	82,72	93,26
Interautonómicos	88,21	94,34	104,00	85,27	101,50	102,20	95,39	86,68	91,50	94,48	96,36	95,87	80,66	78,55	84,26	85,86	79,44	77,34	87,13	87,33
Convenios de otro ámbito	102,50	101,40	99,56	102,10	100,40	100,00	100,60	101,90	100,90	100,50	100,40	100,60	102,40	102,00	101,00	101,30	102,80	101,60	101,10	100,80
Grupo de empresas	108,00	101,90	97,47	95,26	100,90	95,50	98,92	97,18	97,68	98,19	87,56	90,37	66,24	49,86	97,21	84,82	74,22	85,55	91,54	96,76
Sector local-comarcal	97,72	92,18	87,16	83,87	93,92	100,00	115,50	104,40	90,60	98,32	96,73	98,62	93,79	104,70	101,00	103,10	110,80	98,44	107,40	92,72
Sector provincial	100,80	99,42	97,90	100,00	98,73	99,51	100,50	100,30	101,20	100,20	101,10	102,50	106,60	105,00	102,50	103,10	103,10	103,90	97,79	101,40
Sector interprovincial	85,99	103,10	118,20	109,50	99,49	102,40	92,47	118,20	93,31	98,08	94,35	99,17	95,62	135,10	98,73	122,50	123,30	113,70	114,30	87,87
Autonómicos	40,04	91,60	-	122,90	95,44	102,90	90,78	122,10	93,56	99,76	96,10	102,10	95,44	137,60	98,22	124,10	123,70	113,70	114,70	87,87
Interautonómicos	94,33	103,70	118,20	102,60	101,80	101,90	94,47	98,27	87,39	93,88	90,58	89,41	95,80	130,90	104,80	83,51	101,00	114,10	100,00	80,86
Sector nacional	105,10	105,10	100,60	105,90	103,90	100,70	101,20	103,90	101,40	101,60	99,75	96,70	95,07	86,63	97,97	93,72	98,61	95,70	104,80	103,50
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* Datos provisionales.
Fuente: MTAS.

CUADRO 7 CRECIMIENTO SALARIAL PACTADO EN TERMINOS REALES EN LOS CONVENIOS COLECTIVOS (En porcentaje)																					
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*	
Ámbito funcional																					
Empresa provinciales	-2,47	-3,58	-0,82	-3,88	-1,36	-0,80	1,31	1,09	0,72	1,50	2,05	1,34	0,54	-1,21	-0,67	0,04	0,55	0,64	0,34	0,22	
Empresa autonómicos.....	-0,68	-1,03	0,35	-3,71	-1,74	-0,92	0,60	0,70	1,95	1,90	1,87	-0,01	-0,90	-1,17	-0,52	-0,03	-1,02	0,42	-0,05	0,06	
Empresa interautonómicos.....	-2,98	-3,06	-0,29	-4,64	-0,78	-0,39	1,01	0,73	0,73	1,17	1,77	1,07	-0,18	-1,88	-1,38	-0,32	0,28	0,18	0,07	-0,16	
Grupo de empresas	-0,40	-2,15	-1,04	-3,86	-0,83	-0,94	1,24	1,40	0,79	1,48	1,07	0,67	-0,97	-2,91	-0,87	-0,36	0,13	0,39	0,19	0,19	
Sector local-comarcal.....	-2,39	-3,32	-2,22	-4,75	-1,38	-0,57	2,32	1,86	0,24	1,49	1,80	1,27	0,54	0,94	-0,72	0,34	1,18	0,72	0,62	0,04	
Sector provincial	-1,33	-2,45	-0,99	-3,49	-1,00	-0,61	1,34	1,60	1,06	1,65	2,15	1,55	1,24	-0,93	-0,66	0,34	0,96	0,86	0,36	0,36	
Sector interprovincial autonómicos .	-9,27	-3,39	-	-1,65	-1,26	-0,33	0,71	2,99	0,47	1,61	1,75	1,52	0,63	0,24	-0,83	1,14	1,55	1,11	0,82	-0,14	
Sector intérpr. interautonómicos.....	-2,18	-1,94	1,33	-3,29	-0,76	-0,41	0,95	1,47	-0,01	1,12	1,31	0,60	0,65	0,00	-0,57	-0,41	0,90	1,12	0,42	-0,40	
Sector nacional	-0,77	-1,77	-0,68	-3,03	-0,59	-0,51	1,39	1,83	1,08	1,76	2,04	1,13	0,61	-1,59	-0,84	-0,02	0,83	0,65	0,55	0,44	
Total	-1,44	-2,38	-0,75	-3,49	-0,90	-0,57	1,31	1,58	0,97	1,63	2,06	1,37	0,88	-1,11	-0,76	0,22	0,87	0,76	0,42	0,31	
Promemoria:																					
Creimiento empleo asalariado (%)	-3,10	-0,64	-1,28	-4,26	-0,01	4,71	4,18	4,75	6,32	4,44	1,07	-3,16	-4,30	-0,68	3,67	3,82	4,58	4,61	6,70	6,20	
Tasa de paro (%).....	14,17	16,02	17,49	20,25	21,64	21,25	20,53	19,48	17,28	16,25	16,35	18,40	22,73	24,17	22,93	22,21	20,82	18,82	15,86	14,07	
* Datos provisionales. Fuente: <i>Elaboración propia.</i>																					

* Datos provisionales.
Fuente: Elaboración propia.

comparación entre los crecimientos salariales pactados en los convenios de empresa y en el resto de convenios oculta el hecho de los diferentes ámbitos funcionales existentes en el marco de la negociación colectiva española, así como el hecho de que incluso dentro de los convenios de empresa existen diferentes ámbitos funcionales, tal y como se refleja en el Cuadro 6. Precisamente, no son los convenios de empresa provinciales los que menores aumentos salariales registran sino que en el marco de este tipo de convenios son los convenios de empresa autonómicos e interautonómicos los que mayor moderación salarial recogen. En la medida que los convenios de empresa provinciales resultan el grado máximo de descentralización de la negociación colectiva, acercándola a una negociación por planta o establecimiento, resulta que los convenios de empresa de mayor ámbito parecen recoger en mayor medida los efectos externos derivados del crecimiento salarial, resultando, de esta forma, más eficiente.

No obstante, otros convenios de ámbito superior al de la empresa también registran crecimientos salariales inferiores a la media nacional, como ocurre en los convenios de grupo de empresas, de sector interprovincial interautonómicos y de sector nacionales (en este caso desde el año 1991). En cualquier caso, son los convenios intermedios, fundamentalmente, los convenios de sector provincial, los que mayores crecimientos salariales registran, lo que permitiría plantear una menor eficiencia de este tipo de convenios abogando por el fomento de convenios de empresa y de sector nacionales.

El Cuadro 7 muestra el crecimiento salarial real pactado en los convenios colectivos. El crecimiento salarial real lo hemos calculado descontando del crecimiento nominal de los salarios la tasa de inflación de dicho año, medida por el IPC. El análisis de la primera fila del Cuadro 7 nos señala el crecimiento salarial real promedio aprobado en la negociación colectiva en los últimos veinte años. Aparecen tres períodos claramente diferenciados. En el primero (1981-86) se recogen los efectos de las políticas de rentas. Todos los convenios recogen sin excepción crecimientos salariales negativos. El segundo período (1987-1992) es un período de expansión salarial genera-



COLABORACIONES

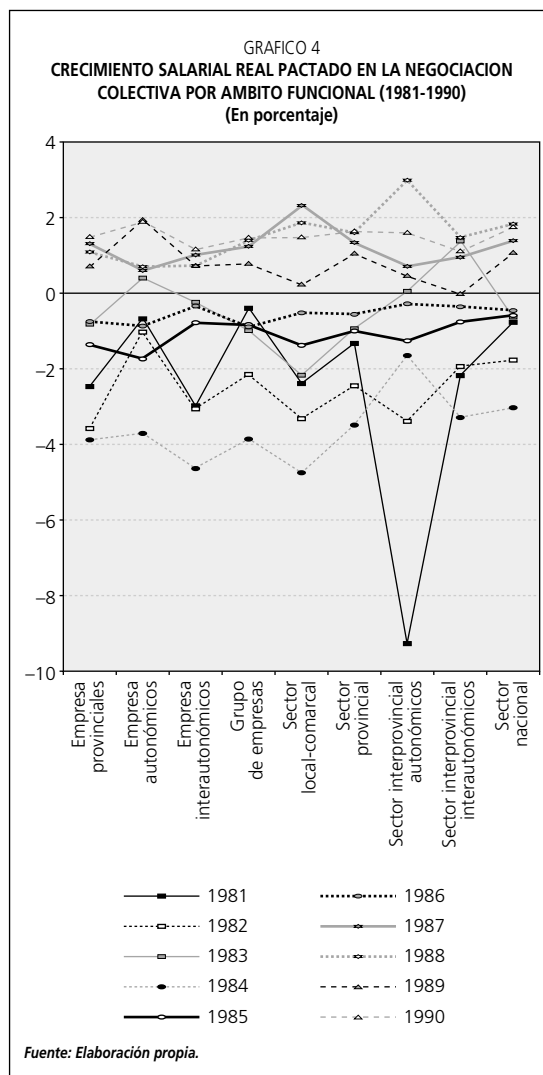
lizada, con crecimientos salariales significativos a pesar de las elevadas tasas de desempleo registradas durante el período. Por último, desde 1993 se registra una notable moderación salarial, a pesar de la expansión en el empleo asalariado y el descenso en la tasa de paro registrado a partir de 1995.

Si se contrasta el crecimiento salarial real pactado en convenio con los resultados del mercado de trabajo en materia de tasa de paro y evolución del empleo asalariado se comprueba cómo la aludida falta de flexibilidad salarial del mercado de trabajo español no es tal. Una regresión lineal muestra cómo, adoptando el crecimiento de los salarios reales pactados en convenio como variable dependiente y las tasas de crecimiento del empleo asalariado y de la tasa de paro como variables explicativas, los coeficientes no estandarizados son positivos en el caso del crecimiento del empleo asalariado ($4,658E-02$) y negativos para la tasa de crecimiento de la tasa de paro ($-4,589E-02$) (9). Así, la creación de empleo viene acompañada de aumentos en los salarios reales mientras que un aumento en la tasa de paro se acompaña de disminuciones en los salarios reales.

En cualquier caso, se detecta, en contra de lo expresado por Bentolila y Jimeno (2002), una evidente moderación en el crecimiento salarial a partir de 1995, cambio que tras seis años es difícil de calificar como «transitorio», como realizan dichos autores. De hecho, efectuando la regresión antes comentada para el período 1995-2000, período durante el cual se crea empleo a la par que disminuye la tasa de paro, se comprueba cómo mientras que el coeficiente del crecimiento del empleo asalariado sigue siendo positivo ($0,268$), el coeficiente del crecimiento de la tasa de paro pasa a ser positivo ($2,908E-02$), de tal forma que desde esta fecha el descenso en la tasa de paro viene acompañado de una disminución en los salarios reales (10). Estos datos muestran una moderación salarial evidente desde 1995, la cual

(9) El coeficiente del término constante es $3,825E-02$, siendo R^2 igual a $0,237$.

(10) El coeficiente del término constante pasa a ser negativo ($-0,769$), siendo R^2 igual a $0,136$.



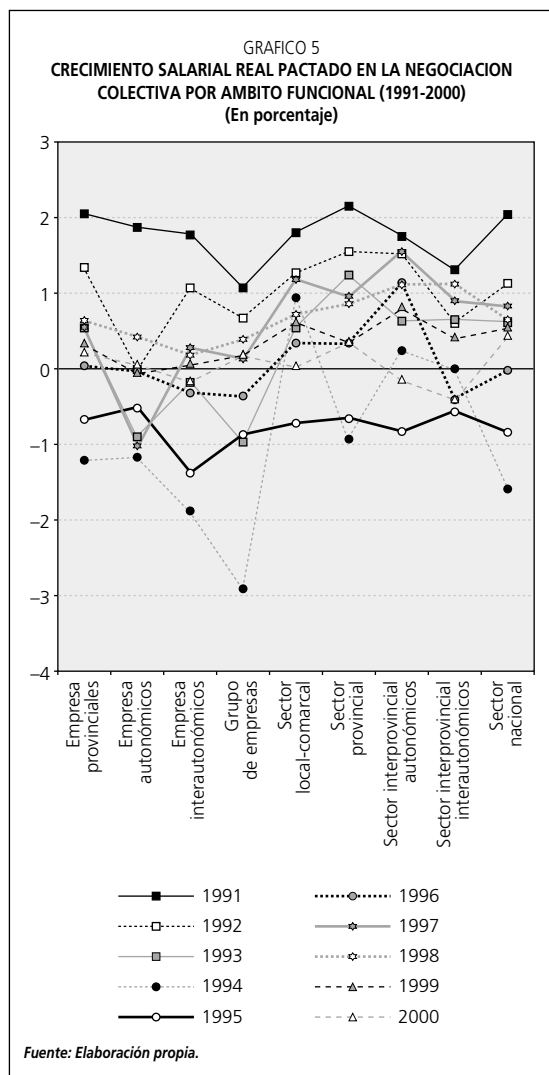
ha aislado el proceso de determinación de los salarios de los resultados del mercado de trabajo y de la estructura de la negociación colectiva, si esta ha tenido alguna incidencia en el pasado.

El último argumento empleado para abogar por la descentralización de la negociación colectiva española se basa en la existencia de menores crecimientos salariales en los convenios de empresa en relación con el resto de convenios. Ello supone una relación creciente entre crecimiento salarial y centralización de la negociación colectiva o, al menos, una relación entre ambas variables en forma de joroba o U-invertida, donde la defensa de los convenios de empresa precisa argumentos distintos a los del simple incremento salarial.

Los Gráficos 4 y 5 muestran las dificultades de plantear una relación claramente definida de este

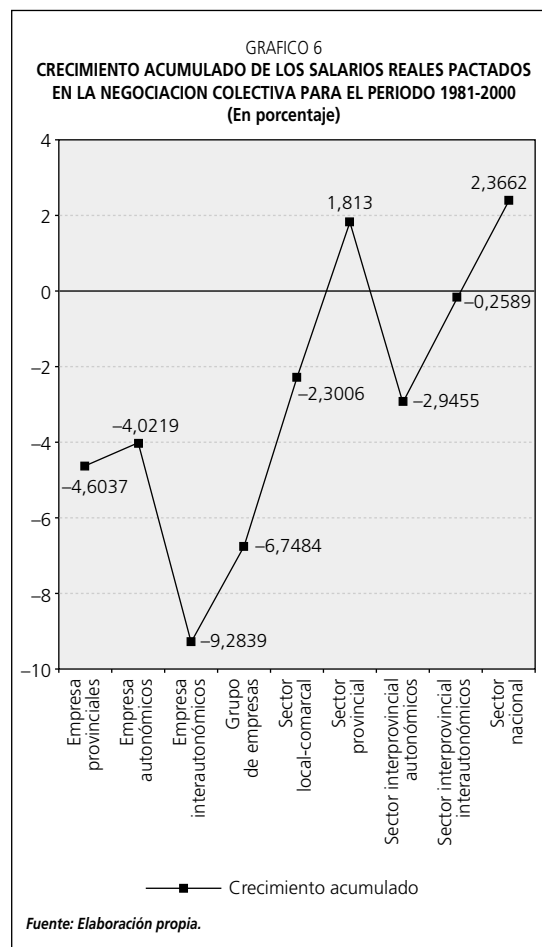


COLABORACIONES



tipo. Los resultados varían bastante a lo largo del período estudiado. De hecho, analizando los datos de crecimiento salarial año a año, obtenemos los datos del Cuadro 8. En él se muestra cómo la distribución de los incrementos salariales reales mínimos y máximos es bastante irregular, distribución poco propicia para defender que un ámbito funcional sea el más eficiente desde el punto de vista macroeconómico, entendiendo como tal eficiencia una mayor flexibilidad salarial (tanto al alza como a la baja).

Con objeto de paliar en cierta medida los problemas que plantea el análisis año por año de los datos de crecimiento salarial pactado en la negociación colectiva, hemos calculado el crecimiento acumulado de los salarios reales pactados en la negociación colectiva para los veinte años objeto de estudio. En términos agregados, para el con-



junto de convenios colectivos el aumento acumulado en los salarios pactados medidos en términos reales resulta del 0,78 por 100. Un cálculo más detallado descendiendo al nivel de cada ámbito funcional de la negociación colectiva se muestra en el Gráfico 6.

En términos acumulados, se comprueba cómo la relación entre crecimiento salarial y grado de centralización de la negociación colectiva adquiere una «forma J»: los convenios que representan los ámbitos de negociación colectiva más descentralizados han acumulado descensos reales en los salarios pactados. Tan sólo los convenios de sector provincial y los convenios de sector nacional muestran crecimientos salariales acumulados positivos en términos reales.

En todo caso, la escasa cuantía de los crecimientos salariales reales promedio, así como de los convenios de sector provinciales y nacionales, acumulados en los veinte años estudiados, posibilitan, en nuestra opinión, descartar la hipótesis de



COLABORACIONES

CUADRO 8
COMPORTAMIENTO DE LOS CRECIMIENTOS SALARIALES REALES POR ÁMBITO FUNCIONAL DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS

	Años en los que el crecimiento salarial es el más bajo	Años en los que el crecimiento salarial es el más alto
Empresa provinciales	1982	
Empresa autonómicos	1985, 1987, 1988, 1992, 1993, 1997, 1999	1985, 1989, 1995
Empresa interautonómicos	1995	
Grupo de empresas	1986, 1994, 1998	1981
Sector local-comarcal	1983, 1984	1987, 1994
Sector provincial		1991, 1992, 1993
Sector interprovincial autonómicos	1981	1984, 1986, 1988, 1996, 1997, 1999
Sector interprovincial interautonómicos	1989, 1990, 1991, 1996, 2000	1983, 1998
Sector nacional		1985, 1990, 2000

Fuente: Elaboración propia.

una estructura de negociación colectiva que haya generado crecimientos salariales excesivos que hayan deteriorado los resultados del mercado de trabajo español. De hecho, en el período 1981-86, durante el cual la tasa de paro aumenta en 5,2 puntos porcentuales, el crecimiento acumulado real en los salarios pactados en la negociación colectiva es del -9,2 por 100.

sino también los deslizamientos o derivas salariales. Por otra parte, los efectos micro y macroeconómicos de la negociación colectiva no sólo están condicionados por sus resultados en materia salarial sino también por el resto de contenido de dicha negociación. Todos estos aspectos, no obstante, quedan fuera del alcance de este trabajo.

5. Conclusiones

El estudio desarrollado en este trabajo permite concluir, en primer lugar, que la estructura de la negociación colectiva en España difícilmente puede ser considerada como responsable de los resultados macroeconómicos en materia de inflación y desempleo. De hecho, en el período considerado el aumento salarial acumulado en términos reales de los salarios pactados en convenio apenas ha alcanzado el 0,78 por 100. En segundo lugar, la hipótesis de que la relación entre grado de centralización de la negociación colectiva y crecimiento salarial adopta una forma de joroba o de U-invertida parece descartarse. Por un lado, las diferencias salariales entre los diferentes ámbitos funcionales de la negociación colectiva son mínimos y altamente variables año tras año. Por otro lado, si analizamos el comportamiento salarial en términos acumulados, dicha relación adopta una forma de J, lo que, en este caso, sí parecería abogar por una negociación descentralizada.

En cualquier caso, estas conclusiones sólo tienen en cuenta los resultados en materia de crecimiento salarial de la negociación colectiva española. En realidad, los efectos económicos del proceso de determinación salarial deben tener en cuenta no sólo los salarios pactados en convenio

Bibliografía

- BENTOLILA, S. y JIMENO, J. F. (2002): «La reforma de la negociación colectiva en España», *Documentos de Trabajo FEDEA*, 2002-03, enero.
- BLANCHARD, O. y JIMENO, J. F. (1994): *El paro en España: ¿tiene solución?*, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España y CEPR, Madrid.
- CALMFORS, L. (1993): «Centralization of wage bargaining and macroeconomic performance: a survey», *OECD Economic Studies*, 21, páginas 161-191.
- CALMFORS, L. y DRIFILL (1988): «Centralization of wage bargaining and macroeconomic performance», *Economic Policy*, 6, páginas 13-61.
- FERREIRO, J. y SERRANO, F. (2001a): «The economic policy of the Spanish socialist governments», en Arestis, P. y Sawyer, M. (eds.) *The Economics of the Third Way*, páginas 155-169, Edward Elgar, Cheltenham.
- FERREIRO, J. y SERRANO, F. (2001b): «The Spanish labour market: reforms and consequences», *International Review of Applied Economics*, volumen 15, número 1, páginas 31-53.
- FINA, L., GONZALEZ DE LENA, F. y PEREZ, J. I. (2001): *Negociación colectiva y salarios en España*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- LAYARD, P. R. G., NICKELL, S. J. y JACKMAN, R. A. (1991): *Unemployment: Macroeconomic performance and the labour market*, Oxford University Press, Oxford.
- MILLARD, S. P. y MORTENSEN, D. T. (1997): «The unemployment and welfare effects of labour market policy: a comparison of the USA and the UK», en Sno-



COLABORACIONES

- wer, D. J. y de la Dehesa, G. (eds.) *Unemployment policy. Governments options for the labour market*, páginas 545-572, Cambridge University Press, Cambridge.
10. MILNER, S. (1995): «Las relaciones laborales en España y la evolución macroeconómica», en Dolado, J. J. y Jimeno, J. F. (comp.) *Estudios sobre el funcionamiento del mercado de trabajo español*, páginas 197-244, Fedea, Madrid.
 11. MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (varios años): *Anuario de Estadísticas Laborales y de Asuntos Sociales*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
 12. NICKELL, S. (1999): «Product markets and labour markets», *Labour Economics*, 6, páginas 1-20.
 13. NICKELL, S. y VAN OURS, J. (2000): «The Netherlands and the United Kingdom: a European unemployment miracle?», *Economic Policy*, abril, páginas 137-180.
 14. REVENGA, A. (1994): «Aspectos microeconómicos del mercado de trabajo español», en Blanchard, O. y Jimeno, J. F. (coord.), op. cit., páginas 133-156.
 15. SEGURA, J. (2001): «La reforma del mercado de trabajo español: un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, número 25, volumen IX, páginas 157-190.
 16. SOSKICE, D. (1990): «Wage determination: the changing role of institutions in advanced industrialized countries», *Oxford Review of Economic Policy*, volumen 6, número 4, páginas 36-61.



COLABORACIONES