



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad
Azcapotzalco
México

Murillo Arroyo, F. Javier

Impacto salarial del milagro económico español, 1994-2007

Análisis Económico, vol. XXV, núm. 59, 2010, pp. 179-204

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41315994011>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Impacto salarial del milagro económico español, 1994-2007

(Recibido: octubre/09–aprobado: enero/010)

*F. Javier Murillo Arroyo**

Resumen

Como consecuencia de los logros alcanzados por la economía española durante el periodo 1994-2007 se ha llegado a hablar del ‘milagro económico español’. El carácter exitoso del capitalismo español se justifica por el notable incremento experimentado en los ingresos totales medios, lo que le ha servido para disfrutar de un proceso de convergencia en términos de PIB per cápita con respecto a las principales potencias capitalistas. La estrategia competitiva española ha presentado un perfil competitivo bajo y se ha articulado en torno a dos ejes: una política de rentas orientada a la contención salarial y una política de empleo dirigida a la desregulación del mercado de fuerza de trabajo. Estos factores, junto a la aplicación de una serie de políticas de demanda de carácter restrictivo derivadas de la integración monetaria europea y a la persistencia de un elevado nivel de desempleo crónico, explican la singular dinámica salarial experimentada en la economía española. El objetivo del artículo es valorar el impacto sobre los salarios de este proceso de crecimiento.

Palabras clave: distribución, salario real medio, salario relativo, salarización.

Clasificación JEL: J30.

* Profesor del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), doctorando de esta misma universidad (fjmurillo@ccee.ucm.es).

Introducción

El intenso proceso de crecimiento experimentado por la economía española durante el periodo 1994-2007 ha supuesto el reconocimiento internacional del modelo económico español. El éxito granjeado ha quedado justificado, fundamentalmente, por el proceso de convergencia en términos de PIB per cápita (PIB_{pc}) con respecto a las principales economías capitalistas.

Para alcanzar esta senda de crecimiento se ha adoptado una estrategia competitiva basada en un perfil tecnológico bajo y en la contención salarial. Los ejes sobre los cuales se ha articulado esta estrategia han sido una política de rentas orientada a la moderación salarial y un proceso de desregulación del mercado de fuerza de trabajo, herramienta esta última que también ha sido funcional para reforzar la contención de los costos laborales. Además, el proceso europeo de integración monetaria ha requerido la aplicación de políticas de demanda de carácter restrictivo que, junto a la persistencia de un elevado nivel de desempleo y los factores citados anteriormente, sirven para comprender la presión a la baja sobre el nivel salarial.

El objetivo del presente artículo es valorar el impacto de esta estrategia de desarrollo sobre la dinámica salarial. Para ello, se abre el análisis ofreciendo un repaso de las principales características de la estrategia competitiva utilizada. Tras ofrecer un repaso de los principales elementos que han propiciado la moderación salarial, se efectúa un estudio específico sobre el proceso de desregulación del mercado de fuerza de trabajo. Después de dejar constancia del bajo perfil tecnológico del proceso de acumulación español, se valora el avance conseguido en términos de competitividad. A continuación, se analizan los principales logros alcanzados durante la fase analizada: reactivación del proceso de acumulación, contención de la inflación y, fundamentalmente, intenso proceso de crecimiento económico y progreso en términos de PIB_{pc} ; son las variables que justifican el éxito del modelo español.

Por último, se presenta el impacto del proceso sobre la dinámica salarial. Para ello, se mantiene una perspectiva global sobre la clase asalariada española sin atender a sus diferencias internas. No es que se consideren insignificantes –más bien al contrario en un caso como el español en el cual el proceso de desregulación ha favorecido la aparición de un elevado grado de segmentación en el mercado de fuerza de trabajo–, sino que su análisis rebasa las pretensiones de este artículo. Los indicadores utilizados para ofrecer un seguimiento de la dinámica salarial son el salario real medio, expresado en relación al número de empleados y al número de horas trabajadas, el salario relativo y el coeficiente salarial, entendido como la relación entre el salario relativo y el grado de salarización de la población activa.

1. La estrategia competitiva de la economía española

A continuación se ofrece un repaso de la estrategia competitiva adoptada por la economía española durante la fase de análisis. En primer lugar se presentan los pilares de esta estrategia para, a continuación, efectuar una valoración de los avances alcanzados en términos de competitividad.

1.1 La moderación salarial como política de rentas

Antes de la adhesión a la UE, los procesos de negociación colectiva quedan caracterizados por anclar la evolución salarial a unas tasas de inflación infravaloradas. Además, desde el primer gobierno de la transición se confía en la contención salarial como única estrategia viable para superar el deterioro económico y paliar el perjuicio económico de una factura energética cada vez más costosa (Albarracín, 1991).

El decenio de los noventa se inaugura con una recesión internacional que azota de manera específica a las economías europeas, entre ellas la española. No obstante, la política económica no se dirige a dar respuesta a esta situación sino que, tras la entrada en vigor del Tratado de la Unión Europea (TUE), se subordina al cumplimiento de los criterios de convergencia exigidos para entrar a formar parte de la Unión Económica y Monetaria (UEM). La consecución de estos requisitos requirió la aplicación de un paquete de políticas que ejerció una presión hacia la moderación salarial. En primer lugar, la estabilidad cambiaria suponía renunciar al uso de las devaluaciones para abaratar las exportaciones por lo cual se optó por la vía de reforzar la competitividad mediante el ajuste salarial. Además, las autoridades económicas consideraron que la contención salarial era necesaria para no sobrepasar los límites de inflación establecidos en el TUE. Por último, los límites de deuda y déficit público exigieron la contención del gasto público y, por lo tanto, la del salario diferido: prestaciones por desempleo y pensiones públicas. El ajuste recayó especialmente sobre el primer componente, endureciendo las condiciones de acceso e imponiendo criterios más rigurosos para mantener la prestación. También el salario de los funcionarios se restringió, de manera que en 1994 y 1997 se establecieron sendas políticas de congelación salarial para este tipo de trabajadores. Todo ello implicó una presión sobre los salarios que se materializó en los procesos de negociación colectiva: se asumieron unas tasas de crecimiento reducidas para las rentas salariales de manera que la productividad acabó creciendo por encima de los salarios reales, fórmula implícitamente regresiva para la clase asalariada.

A pesar de los esfuerzos realizados, en 1997, primera fecha de examen prevista para la integración monetaria, no se consiguió cubrir los criterios de convergencia, de manera similar a lo ocurrido en el resto de economías europeas.

La adopción de la moneda única se retrasa hasta 1999.¹ No obstante, la política económica no varió significativamente tras la introducción de la moneda única y la presión sobre los salarios siguió vigente. En primer lugar, la adopción de la moneda única supone el rechazo a la utilización de la política cambiaria con fines competitivos. Además, la política monetaria queda en manos del Banco Central Europeo (BCE), constituido con el objetivo de mantener la inflación contenida. Por último, se aprueba el Pacto de Estabilidad y Crecimiento en el cual se perpetúan los compromisos recogidos en el TUE en materia de política fiscal.

Por lo tanto, durante todo el periodo analizado la moderación salarial como política de rentas ha sido una herramienta utilizada por los gobiernos de diferente signo, erigiéndose la estrategia competitiva española sobre esta variable.

1.2 La política de empleo: el proceso de desregulación del mercado laboral

La desregulación del mercado de fuerza de trabajo ha sido el segundo eje sobre el cual ha pivotado la estrategia competitiva de la economía española. Este proceso no se encuentra vinculado únicamente al periodo analizado sino que comienza incluso antes de la adhesión a la UE. Además de la aparición de los nuevos contratos temporales y a tiempo parcial, en 1984 se adopta el Acuerdo Económico y Social, el cual supuso la primera reforma en este sentido del mercado de fuerza de trabajo.² Las modalidades de contratación se ampliaron de manera significativa –llegando a haber dieciséis diferentes–, insuflando un considerable grado de precariedad al mercado. La utilización de formas precarias de contratación se extendió de manera inmediata: si en 1986 representaban 18.6% de los contratos, en 1991 alcanzaban 31% (Montes, 1993), afectando fundamentalmente a aquellos segmentos más desfavorecidos, mujeres y jóvenes. También durante este periodo se avanzó en el abaratamiento del despido: en pleno proceso de reconversión industrial se relajaron los criterios para que las empresas pudieran acogerse a los planes de reestructuración, los cuales implicaban condiciones de despido más favorables (Albarracín, 1991).

Una vez en funcionamiento el mercado único –y la liberalización de los movimientos de capital que ello implica–, los estados miembros de la UE se ven sometidos a un proceso de competencia para captar el capital internacional, adoptándose así una serie de reformas a efectos de atraer el capital de otras economías. En el caso de

¹ Montes (2001) defiende que sin la relajación de ciertos criterios, concretamente el relativo a la deuda pública, y la mistificación de ciertos datos la entrada en vigor tampoco hubiera sido posible en ese momento.

² Esta reforma fue aplicada por el gobierno del Partido Socialista Obrero Español con el visto bueno de sindicatos y la principal patronal española, la Confederación Española de Organizaciones Empresariales.

la economía española, además de las reformas fiscales aplicadas que incluyen ciertas bonificaciones para el capital extranjero, se profundiza en el proceso de privatización de empresas estatales y en la desregulación del mercado laboral. En ese momento, concretamente en 1992, se pone en marcha una nueva reforma laboral articulada en torno al establecimiento de criterios más rigurosos para el acceso a las prestaciones por desempleo: la “ampliación del periodo mínimo de cotización para acceder a ellas, la eliminación de su exención fiscal, el incremento de la relación entre periodos de cotización y percepción y la eliminación del suelo existente para la prestación contributiva” (Montes, 2001: 68-69) fueron las medidas adoptadas. La contención del gasto público era acorde a las exigencias de reducción del déficit público que requería el TUE.

Con el TUE ya en vigor se sigue profundizando en la política de empleo dirigida a la desregulación del mercado de fuerza de trabajo con una nueva reforma en 1994, en este caso adoptando las siguientes medidas:

impulso de la movilidad funcional y geográfica, abaratamiento del despido, instauración de nuevas formas de contratación, establecimiento de agencias privadas de colocación, reducción de la cobertura de desempleo así como el endurecimiento de los requisitos para acceder a ella (...), aumento del número de plazas en prácticas y en formación, con baja o nula remuneración y deficientes condiciones laborales, disminución de costes no salariales (Arrizabalo, 1997: 160-161).³

En relación con las formas de contratación cabe destacar la aparición del contrato de aprendizaje por el elevado grado de precariedad que incorpora: aplicable hasta los 28 años, supone una excepción al salario mínimo al poder quedar remunerado con una cantidad inferior, además de que el trabajador se encontrará alejado del goce de los derechos de la Seguridad Social. En materia de despido, se amplía el conjunto de situaciones susceptibles de ser consideradas despidos individuales objetivos, como las necesidades de producción y organizativas. Además, se modifica el carácter de indispensabilidad de ciertos derechos laborales, como la jornada máxima o descansos diarios, los cuales acabaron por convertirse en moneda de cambio en los procesos de negociación colectiva. Por último, se ha de destacar que esta reforma ofrece la cobertura legal necesaria para la aparición en escena de las empresas de trabajo temporal (ETT).

³ Ortiz Molina (1994) destaca que todas ellas se corresponden con las recomendaciones lanzadas desde el FMI y la OCDE: progresiva eliminación del Instituto Nacional de Empleo y autorización de las agencias privadas de empleo, aumento de la movilidad geográfica, funcional y de horarios laborales, eliminación de la autorización administrativa y abaratamiento del despido, eliminación de las cláusulas de revisión salarial en la negociación colectiva, así como el establecimiento de la obligación de tributar y cotizar para las prestaciones por desempleo.

Los trabajadores españoles sólo tienen que esperar hasta 1997 para presenciar una nueva reforma, con el apoyo sindical en este caso, que fracasó en su objetivo explícito de mejorar la estabilidad laboral. Para promover la contratación indefinida, y siempre que el trabajador proviniese de situaciones precarias, se estableció una rebaja en la indemnización a pagar en caso de despido. Aún con la incorporación de algunas concesiones para los trabajadores, como ciertas mejoras en los contratos de aprendizaje, la reforma se articuló en torno a la facilitación del despido: en la misma línea que se configuró la anterior, se amplió aún más el conjunto de situaciones las cuales podían dar lugar a despidos objetivos individuales. De hecho, incluso se recoge la competitividad como una de las motivaciones que dan lugar a este tipo de despidos.

En el año 2001 el gobierno del Partido Popular da un nuevo giro de tuerca a la política de empleo. En este caso, la reforma se erigió sobre el objetivo de potenciar el empleo a tiempo parcial, aunque no se limitó a este tipo de medidas. También se diseñan instrumentos para favorecer la temporalidad: se crea el contrato de inserción y se suprimen los límites de edad en el contrato de formación. La última de las reformas, que entró en vigor en el año 2006, mantuvo una orientación similar. Con el objetivo de fomentar la contratación indefinida se establecieron una serie de bonificaciones en las cotizaciones sociales asumidas por el empleador y se rebajaron las indemnizaciones por despido improcedente.

Del anterior repaso se desprende la conclusión de que la política de empleo durante el periodo analizado se ha articulado en torno a una serie de reformas aplicadas sobre el mercado laboral las cuales han tenido como eje común la desregulación del mercado laboral.

1.3 Impacto de las reformas sobre el mercado de fuerza de trabajo

A continuación se ofrece un repaso del impacto que han tenido las reformas institucionales analizadas sobre el funcionamiento del mercado de fuerza de trabajo. El fenómeno del desempleo será analizado más adelante debido a que mantiene una estrecha vinculación con el ritmo de acumulación, además de quedar condicionado por el marco institucional descrito. Cabe destacar que durante este periodo se ha conseguido reducir la tasa de desempleo, no obstante se ha mantenido en unas cotas elevadas a pesar del grado de flexibilidad insuflado al mercado por medio de su reforma estructural.

En cuanto a las diferentes modalidades de contratación, ha de señalarse que la temporalidad se ha generalizado como la principal figura contractual, especialmente tras la irrupción de las ETT y la instauración de cierto tipo de contratos como

el de aprendizaje: durante todo el periodo más de 90% de los contratos firmados han sido de este tipo,⁴ lo cual ha provocado que el peso relativo de estos contratos con respecto al total supere 31% y sea el más elevado de todas las economías europeas (*Eurostat*, 2009: Figura 7.6).⁵ Todo ello a pesar de que el proceso de abaratamiento del despido ha tenido como objetivo, a efectos de incrementar la estabilidad laboral, que los contratos indefinidos resulten más atractivos para el capital. Las ETT, por su parte, han conseguido arrebatarse al Instituto Nacional de Empleo (INEM) el monopolio que ostentaba en la actividad de colocación: desde su aparición en escena en 1994 no han dejado de crecer en número y en trabajadores cedidos, movilizándolo a una cifra superior a 1,850,000 trabajadores en el año 2007 cuando en 1995 eran poco más de 300,000 (Ministerio de Trabajo, 2010).⁶ Este tipo de empresas han llevado al paroxismo la temporalidad, utilizando incluso la contratación por un día, si bien es verdad que el grupo más numeroso de los temporales (22.1% del total) es el de los contratos de 4 a 6 meses (Instituto Nacional de Estadística, 2005).

La contratación temporal ha generado un importante grado de precariedad al mercado, no sólo por la mayor inestabilidad que supone sino también porque implica una remuneración inferior. Los salarios medios con los cuales se ha remunerado a los trabajadores con contratos temporales representan, aproximadamente, un tercio menos de la cantidad media retribuida a los trabajadores con contratos indefinidos (Instituto Nacional de Estadística, 2007). Estas diferencias se presentan de manera persistente, si bien es verdad que existe cierta tendencia hacia su reducción. También los contratos adscritos a planes de fomento de empleo presentan remuneraciones inferiores –en torno a 20%, según modalidad (Instituto Nacional de Estadística, 2007)– que los no acogidos a este tipo de iniciativas.

El empleo con jornada parcial también ha crecido de manera considerable durante este periodo, aunque aún su peso relativo muestra un nivel inferior al de la mayor parte de las economías europeas: 4.1% de la mano de obra masculina y 22.8% de la femenina estaban acogidas a esta modalidad de jornada en 2007, mientras que en la UE-27 los porcentajes alcanzaban 7.7 y 31.2% respectivamente (*Eurostat*, 2009: Figura 7.6). Conviene señalar que no en todos los casos la firma de este tipo de contratos es voluntaria para los trabajadores: 30.08% de ellos reconoce explíci-

⁴ Según las series estadísticas del Ministerio de Trabajo sobre la Afiliación de Trabajadores al Sistema de Seguridad Social. Conviene precisar que este dato no ofrece una idea clara sobre la estructura de contratos existente debido a que, por definición, un trabajador puede firmar más de un contrato temporal en un determinado periodo, de manera diferente a lo que ocurre si firma un contrato de carácter indefinido.

⁵ El peso relativo de este tipo de contratos para la UE-27 en este mismo año alcanzaba 14.5% del total.

⁶ De nuevo, al utilizar la contratación temporal es posible que un trabajador firme más de un contrato con una ETT a lo largo de un año; no obstante, lo importante es considerar la evolución de esta cifra más que su nivel absoluto.

tamente que lo ha hecho tras buscar infructuosamente trabajos de jornada completa (Instituto Nacional de Estadística, 2005). Por lo tanto, este tipo de empleo supone una infrautilización de la fuerza de trabajo disponible que enmascara un determinado tipo de desempleo el cual no es recogido en las estadísticas oficiales.

Por lo tanto, se ha de destacar que la institución de diferentes modalidades de contratación ha generalizado la utilización de contratos de carácter temporal que incorporan unas remuneraciones inferiores además de la inestabilidad propia de esta figura jurídica.

1.4 Valoración de la estrategia competitiva española

El intenso proceso de crecimiento experimentado por la economía española durante la fase de estudio, se ha asentado sobre la singular estrategia competitiva que ha sido presentada. Así, los avances en materia de eficiencia productiva han sido limitados: la estrategia de desarrollo española muestra un perfil tecnológico bajo. El objetivo de reducir los costos unitarios de producción se ha pretendido alcanzar mediante la contención de los costos laborales.

Para valorar el alcance de esta estrategia, se utilizará como indicador de la competitividad el Costo real laboral unitario (*CRLU*). A pesar de que los laborales conforman sólo uno de los componentes de los costos totales unitarios, se asume que se comportan como un buen indicador de éstos (Guerrero, 1995). Este índice se puede expresar de la siguiente manera:

$$CRLU = \frac{w}{\rho}$$

Donde:

w = salario real medio; y
 ρ = productividad.

Como puede comprobarse, su desempeño está en función de dos componentes: de la dinámica salarial y de la evolución de la productividad. Una mejora en términos competitivos se traduciría en una reducción en el valor del indicador, lo cual puede alcanzarse por medio de una caída del salario medio o bien con una mejora en la eficiencia productiva; o como consecuencia de la aparición de ambos fenómenos a la vez. Incluso en escenarios de mejora del salario real medio, los más característicos en las economías capitalistas, podría verse reforzada la competitividad si se consigue un incremento superior y simultáneo de la productividad. Por lo

tanto, es necesario repasar la evolución de estos dos componentes para valorar su impacto sobre la competitividad de una economía.

En relación con el nivel salarial medio, más adelante se dedicará un epígrafe íntegro al impacto del proceso de acumulación sobre la dinámica de las rentas salariales, por lo cual en ese momento se profundizará en su análisis. No obstante, ya se ha señalado que el proceso de crecimiento ha tenido lugar en un marco institucional de contención salarial.

En cuanto al segundo componente, la eficiencia productiva, ya se ha adelantado que los avances alcanzados han sido limitados. La propia especialización productiva de la economía española ha condicionado este resultado. Los índices de especialización⁷ (EI, por sus siglas en inglés) de la economía española con respecto a la Eurozona (véase Cuadro 1) revelan que la economía española se encuentra sobreespecializada en comparación con la Eurozona en sectores de bajo perfil tecnológico (primario y construcción). Por el contrario, en los sectores más permeables a la incorporación de avances tecnológicos, como servicios financieros e industria, se encuentra subspecializada. Además, para 2006 los trabajadores empleados en los subsectores manufactureros de contenido tecnológico alto y medio-alto sólo alcanzan 4.5% del total, cuando la media de la UE-27 es 6.6 y en países como Alemania superan 10 (*Eurostat*, 2009: Tabla 14.5).

Cuadro 1
EI productivo (PIB) de España con respecto a la Eurozona, 2007

<i>Primario</i>	<i>Construcción</i>	<i>Resto industria</i>	<i>Transporte y comercio</i>	<i>Servicios financieros y actividades dirigidas a empresas</i>	<i>Otros servicios</i>
161.1	190.6	90.1	118.3	76.3	91.7

En la mayoría de los factores que inciden sobre la productividad, la economía española presenta una posición de debilidad relativa con respecto a las principales potencias capitalistas, concretamente en relación con el resto de economías

⁷ Relacionan el peso relativo de cierto sector (*i*) en dos economías diferentes (*A* y *B*) de la siguiente manera:

$$IE_i^{A-B} = \left(\frac{w_i^A}{w_i^B} \right) \cdot 100$$

Donde:

w_i^j = peso relativo –en producción o empleo– del sector *i* en la economía *j*.

Un valor superior (inferior) a 100 de IE_i^{A-B} indica una sobreespecialización (infraespecialización) de la economía *A* respecto a la *B* en el sector *i*.

europas. Si se atiende a uno de los principales determinantes de la productividad, como es el grado de mecanización, la inferioridad relativa española es manifiesta (véase Cuadro 2). En cuanto al bloque de la UE-15 la diferencia se sitúa en torno a 25%, incrementándose si se compara con las economías centrales como Francia o Alemania.

Cuadro 2
Tasa de capitalización (K/L): 2005
(UE15 = 100)

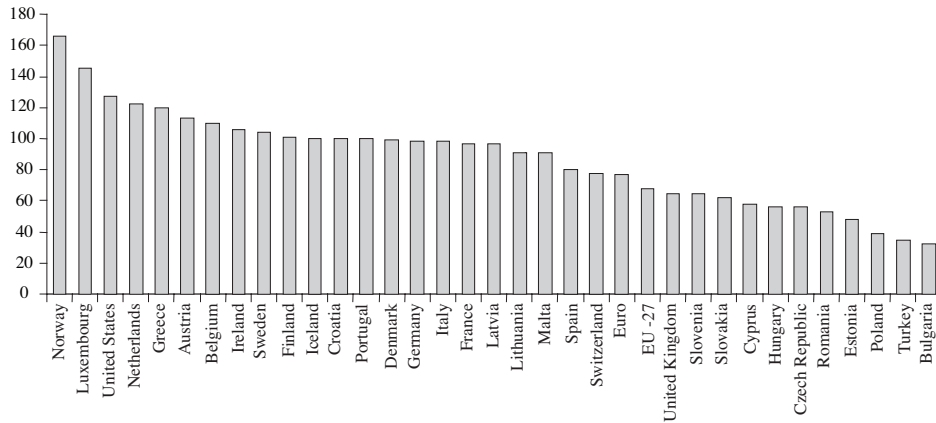
<i>Alemania</i>	<i>Australia</i>	<i>Francia</i>	<i>Holanda</i>	<i>Irlanda</i>	<i>Bélgica</i>	<i>Luxemburgo</i>	<i>Italia</i>	<i>Finlandia</i>	<i>Grecia</i>	<i>España</i>	<i>Portugal</i>
123.38	121.45	115.41	114.81	101.21	95.96	95.38	90.71	89.82	77.12	73.69	40.25

El potencial innovador de la economía española es reducido, lo cual se refleja en un esfuerzo en términos de gasto inferior a la del resto de economías del entorno. El gasto total en I+D únicamente alcanza 1.27% del PIB en 2006, lejos de la media de la UE-27 (1.83%) y muy por debajo del nivel de las economías escandinavas, punteras en este sentido (Suecia y Finlandia alcanzaban valores de 3.64 y 3.47%, respectivamente) (*Eurostat*, 2009: Tabla 14.6).

Otra de las debilidades estructurales que presenta hace referencia al inferior grado de calificación de la mano de obra. Por destacar algún dato, los jóvenes españoles (20 a 24 años) que han obtenido un título de educación secundaria superior representan 54.6 % de los hombres (70.1 es la media de la UE-27) y 69% de las mujeres (siendo en este caso la media para la UE-27 de 77.6), sólo por delante de Malta y Portugal (*Eurostat*, 2009: Figura 2.3). En gasto educativo total España se encuentra en el furgón de cola de las economías europeas: expresado con relación al PIB, en 2005 sólo representa 4.8%, únicamente por delante de Eslovaquia, Grecia, Rumania y Bulgaria (*Eurostat*, 2009: Tabla 4.9).

Del análisis comparativo de los principales factores que determinan el nivel de productividad de una economía se espera que la productividad española sea inferior a la de las economías de la Eurozona, como así se muestra en la Gráfica 1, la productividad de la economía española sólo supera a la de las economías de Europa del Este y a la portuguesa. Su nivel es 10% inferior al valor medio de la Eurozona y se encuentra muy alejado de los valores de las principales potencias como EUA, Francia o GB.

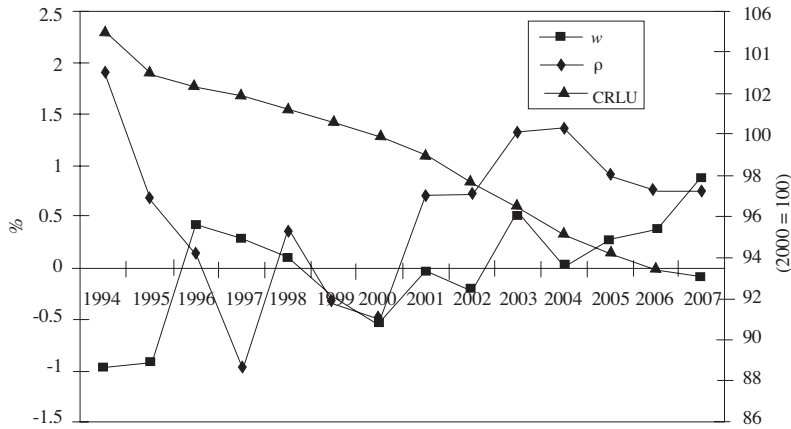
Gráfica 1
Productividad, 2006
(PPA; Eurozona = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en *Eurostat* (2009: Tabla 2.3).

No obstante las debilidades constatadas en materia de eficiencia productiva, se ha experimentado una reducción del *CRLU*. En la Gráfica 2 se observa la tendencia decreciente de este indicador (eje derecho) a lo largo de todo el periodo de análisis. Todo ello mientras que las tasas de variación anual de la productividad ρ han sido muy comedidas e incluso han reflejado valores negativos en varios años (eje izquierdo). Por lo tanto, para entender la mejora experimentada por el *CRLU* se ha de incorporar al análisis el estudio del segundo factor que lo determina: el salario real medio w . Aunque se analizará más adelante con detalle la evolución de este componente, cabe mencionar de momento que sus tasas de variación anual se han mantenido durante mayor parte del periodo de estudio por debajo de las experimentadas en términos de productividad (eje izquierdo). Así, se revela que la estrategia competitiva española se ha erigido sobre la reducción de los costos laborales medios y que este objetivo se ha alcanzado a pesar del magro avance alcanzado en términos de productividad.

Gráfica 2
Productividad, 2006
(PPA; Eurozona = 100)



Fuente: Elaboración propia con base en Eurostat (2009: Tabla 2.3) y European Commission (2010, series 1.7, 7.1, 7.5 y 7.8).

2. Los logros del modelo

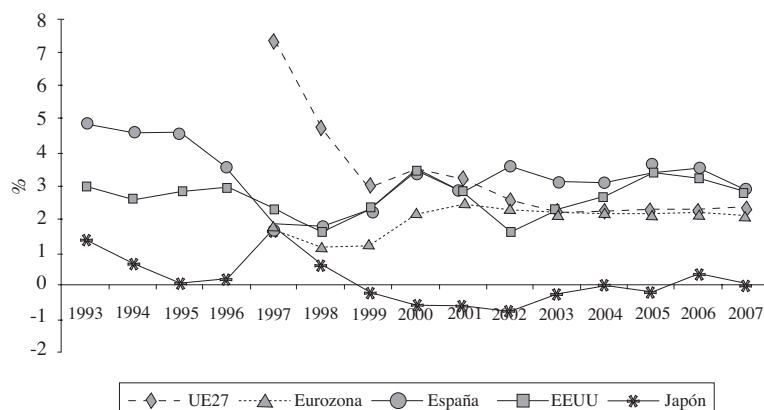
El modelo español ha acumulado una serie de logros durante esta fase, muchos de significativa importancia. Estos resultados positivos han sido acordes con los objetivos planteados. Aceptando que los efectos sobre los cuales el bienestar material de la población conforman la dimensión fundamental para valorar una estrategia de desarrollo, se analiza en este epígrafe la evolución de la variable más utilizada para aproximarse a este concepto: el PIB_{pc} o ingresos medios de la población sin obviar que su utilización ofrece una visión limitada sobre la dimensión material del bienestar. No obstante, la valoración de los éxitos alcanzados no se limitará únicamente a este indicador debido a que los objetivos de política económica se han vinculado con otras dimensiones de la estructura económica. Se inicia el análisis con el repaso de estos últimos para cerrarlo con el estudio de la evolución del ingreso medio.

Una de las preocupaciones prioritarias durante el periodo ha sido el control de la inflación. Esto puede entenderse, en un primer momento, debido al compromiso de cumplimiento de los criterios de convergencia y, más tarde, por la política monetaria auspiciada desde el BCE. Además, la repercusión del crecimiento de precios sobre la competitividad internacional también sirve para explicar el hecho

de que el control de la inflación se haya convertido en uno de los ejes centrales de la política económica española.

Como puede observarse en la Gráfica 3, la evolución del crecimiento de los precios en la economía española es similar a la registrada por los países de la Eurozona. Esta similitud puede observarse no sólo desde la fecha de la adopción de la moneda única sino desde el inicio del periodo, lo cual coincide con la puesta en marcha de la primera fase del proceso de integración monetaria. Este comportamiento es el resultado de la homogeneidad en las medidas adoptadas frente al crecimiento de los precios en este conjunto de economías. Sin embargo, se puede apreciar que se mantiene un diferencial positivo, relativamente constante, durante todo el periodo con respecto a los países de la Eurozona. La diferencia también se mantiene con las economías de EUA y Japón, este último sometido a una peculiar dinámica deflacionista durante gran parte del periodo; unos resultados similares ofrece el análisis comparativo con la UE-27, si bien es verdad que este bloque presentó tasas superiores durante los años que coincidieron con los desequilibrios experimentados por las economías del este europeo a lo largo de sus procesos de transición hacia el capitalismo.

Gráfica 3
Evolución de la inflación, 1993-2007
(IPC armonizado)



Fuente: Elaboración propia con base en European Commission (2010, series 2.4).

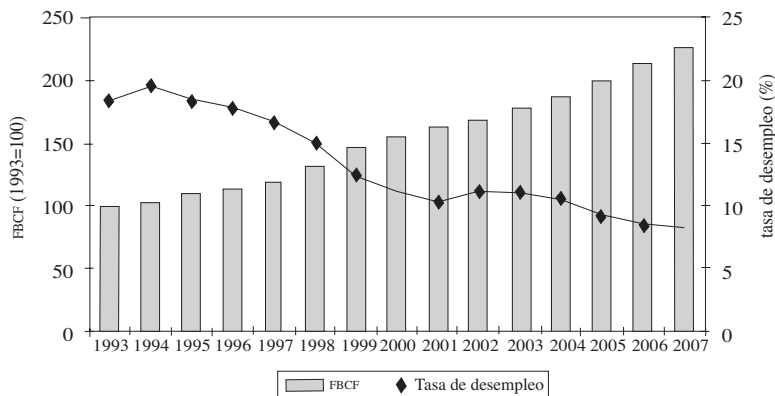
Por lo tanto, se ha conseguido mantener una moderada escalada de los precios por medio de la aplicación de políticas antiinflacionistas, al igual que en el conjunto de la Eurozona. En la economía española, además de los elementos co-

munes de política monetaria implantados desde el BCE, la lucha contra la inflación ha sido combatida, fundamentalmente, mediante la contención salarial. Así, se han descuidado el resto de dimensiones que también influyen sobre el nivel de precios y que explican el mantenimiento de las diferencias positivas con respecto a las principales potencias capitalistas.

Esta limitación ha comprometido la competitividad internacional de la economía española, de tal manera que su inserción en el sistema capitalista mundial se ha caracterizado por el posicionamiento subordinado que mantiene en el conjunto de relaciones financieras y comerciales de carácter internacional. La moderación de los costos laborales no ha compensado otras debilidades de carácter estructural, lo cual explica que el déficit exterior no haya dejado de crecer a lo largo del periodo analizado: si en 1995 el saldo corriente y de capital era positivo y representaba 1.2% del PIB, en 2006 el déficit suponía ya 8.8% (Donoso, 2007). El resultado de todo ello ha sido la cronificación del déficit exterior, lo cual revela las limitaciones de la estrategia de desarrollo mantenida.

A continuación se procede al análisis del fenómeno del desempleo, el cual adquiere una relevancia significativa ya que el mercado laboral ha experimentado durante este periodo un verdadero proceso de reforma estructural articulada en torno a su desregulación. En la Gráfica 4 puede apreciarse su evolución junto a la del ritmo de acumulación, variable con la que se encuentra estrechamente vinculada. Se ha utilizado la Formación bruta de capital fijo (FBCF) como indicador del ritmo de acumulación o inversión.

Gráfica 4
Acumulación y desempleo, 1993-2007
(FBCF en términos reales, 1993=100; tasa de desempleo en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en European Commission (2010, series 3.1 y 1.3).

Como revela la gráfica, la incidencia del fenómeno del desempleo (eje derecho) es decreciente a lo largo del periodo. Además, la dinámica de acumulación ha sido positiva (eje izquierdo): el crecimiento del ritmo inversor ha sido sustancioso a lo largo de toda la fase estudiada lo cual justifica, al menos en parte, la reducción de la tasa de desempleo que alcanza su valor mínimo al finalizar el periodo. Aunque durante los procesos expansivos de acumulación del capital haya una tendencia general hacia el incremento del grado de mecanización que presiona al alza sobre nivel de desempleo, en el caso estudiado esta propensión es contrarrestada por el incremento de las necesidades de fuerza de trabajo derivado de la aceleración del proceso de acumulación. Este predominio puede entenderse como consecuencia del singular comportamiento del grado de mecanización de la economía española, cuya inferioridad con respecto al resto de potencias capitalistas se expuso anteriormente (véase Cuadro 2).

Cabe destacar que, a pesar de haberse reducido, la tasa de desempleo sigue mostrando un valor tan elevado, cercano a 10% en su nivel más bajo. Y todo ello tras haber experimentado un proceso de crecimiento contundente de la inversión y, por tanto, del producto final. Además, conviene no olvidar que uno de los argumentos sobre los cuales se sostuvo la conveniencia de la desregulación del mercado de fuerza de trabajo fue la neutralización de este problema.

Atendiendo al intenso proceso de acumulación experimentado por la economía española durante este periodo, no cabe esperar más que unos resultados positivos en términos de crecimiento económico. La dinámica positiva detectada en el ritmo de inversión ha desatado una senda de crecimiento económico continuada a lo largo de este periodo. No sólo es que la tasa media anual acumulativa (TMAA)⁸ haya alcanzado un nivel elevado sino que se ha situado por encima de la reflejada por las principales potencias capitalistas. En el Cuadro 3 puede apreciarse como se ha crecido a un ritmo superior al del resto de economías europeas; incluso, también por encima de la economía estadounidense. El nivel medio de ingresos –PIB_{pc}– ha experimentado una tendencia similar: crecimiento anual medio sustancioso (2.31%) y superior al reflejado por el resto de economías.

⁸ Recuérdese que se obtiene de la siguiente manera:

$$TMAA = \left(\sqrt[n]{X_t/X_0} \right) - 1$$

Donde:

- X_t = valor de la variable analizada –en este caso PIB o PIB_{pc}– durante el periodo final;
- X_0 = valor al principio del periodo; y
- n = número de años que contiene el periodo.

Cuadro 3
TMMA del PIB real, 1993-2007

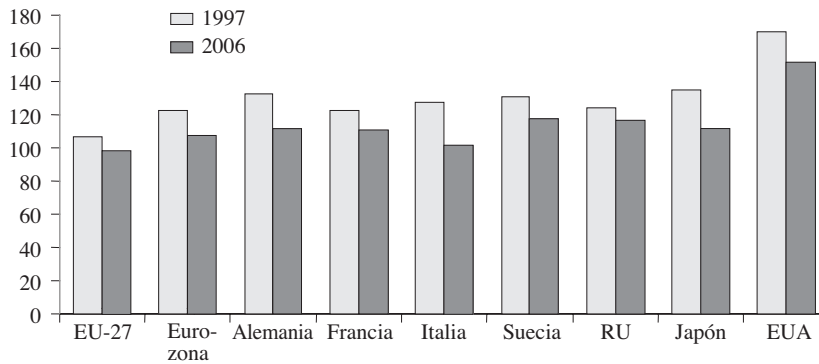
<i>País</i>	<i>PIB</i>	<i>PIB_{pc}</i>
UE-27 ^a	2.5	2.21
Eurozona ^a	2.27	1.84
España	3.24	2.31
EUA	3.09	1.99
Japón	1.28	1.1

^a Datos para 1994-2007

Fuente: Elaboración propia con base en European Commission (2010: series 6.1 y 6.2).

¿Cómo ha afectado esta senda positiva de crecimiento económico sobre las diferencias existentes en el nivel de PIB_{pc} con respecto a las economías de mayor grado de desarrollo? En la Gráfica 5 se representa la evolución experimentada por estas diferencias. Asignando el valor de 100 al PIB_{pc} de la economía española en cada uno de los dos años estudiados, se representa el valor de este indicador para las principales potencias capitalistas.

Gráfica 5
Acumulación y desempleo
(FBCF en términos reales, 1993=100; tasa de desempleo en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base en Eurostat (2009: Tabla 2.1).

En todos los casos se han reducido las diferencias existentes en el inicio del periodo, llegando en algunos casos –UE-27 e Italia– a superar sus valores en el año final. De este análisis se desprende el contundente proceso de convergencia, en términos de ingresos medios, experimentado por la economía española en relación con las economías analizadas. La reducción de las diferencias con respecto a las economías europeas ha sido considerable, situándose el PIB_{pc} español en valores cercanos a los de las economías alemana y francesa. Aunque en menor intensidad, también se ha recortado la brecha con los EUA, si bien es verdad que en este caso las diferencias aún son muy importantes. En su mayor parte, el éxito granjeado por la economía española durante este periodo, que incluso ha llegado a ser denominado como el ‘milagro económico español’, queda justificado por este proceso de acercamiento.

Aun considerando las limitaciones del PIB_{pc} como indicador para estudiar las condiciones materiales de vida de la población, se estima que puede ser un índice válido para la aproximación a esta dimensión económica. Desde esta perspectiva, se puede valorar positivamente la estrategia de desarrollo mantenida por la economía española durante el periodo de análisis. No obstante, ¿ha filtrado en todos los tipos de ingreso el progreso económico constatado?

3. Impacto salarial de la estrategia de desarrollo

En este último apartado se valora el impacto del modelo de desarrollo español sobre la dinámica salarial una vez constatado el proceso de avance material experimentado. Este proceso de crecimiento ha tenido lugar bajo un marco de contención de las rentas salariales. Por una parte, las autoridades económicas han utilizado la moderación salarial para alcanzar los objetivos fiscales y de inflación planteados, en primer lugar por el TUE y, más adelante, por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento y por el BCE. Además, se recuerda que el concepto de salario no se agota con su componente de retribución directa al trabajador, sino que incluye otra serie de elementos. El salario indirecto se corresponde con el acceso gratuito o subsidiado a ciertos servicios sociales. Este componente ha experimentado una dinámica regresiva derivada del proceso de privatizaciones. El tercer y último componente es el salario diferido, el cual integra ciertas remuneraciones, como las pensiones y los subsidios por desempleo, ante la aparición de ciertas contingencias. También la cesión de la política cambiaria imprimió una presión adicional sobre las rentas salariales. Asimismo, el proceso de desregulación del mercado laboral promovido durante este periodo ha insuflado un elevado grado de precariedad, lo cual se ha reflejado no sólo en unos menores niveles de estabilidad sino también en unas remuneraciones inferiores.

Para ello, en primer lugar se ofrece un análisis de la situación de la clase asalariada. A continuación, se procede a escudriñar la evolución de diferentes indicadores vinculados con las rentas salariales.

3.1 Evolución de la estructura social

Antes de analizar la evolución de las rentas salariales se ha proceder al repaso de la situación de la clase social que depende económicamente de este tipo de rentas. El grado de salarización (GS) relaciona el número total de asalariados de la sociedad con la población activa:

$$GS = \frac{\text{Asalariados}}{PA} \cdot 100$$

Donde:

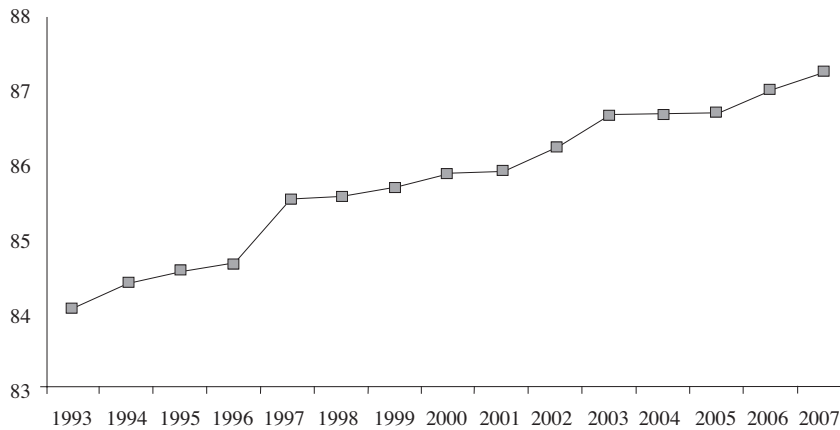
PA = población activa.

De este modo, se expone la transformación más importante que ha reflejado la estructura de la sociedad española durante las últimas décadas: el proceso de salarización, entendido como el incremento del peso relativo de los asalariados con respecto a la *PA*.

Ha de precisarse que en el conjunto de asalariados se integran trabajadores de los sectores público y privado, con independencia de si están o no ocupados. En la Gráfica 6 se presenta la evolución del GS, constatándose la tendencia anunciada, no sólo es que los asalariados representen la clase social más nutrida, alcanzando prácticamente 80% de la población activa, sino que, además, presentan una clara tendencia de crecimiento a lo largo del periodo analizado. La extensión de la relación salarial se ha producido a costa de la merma, en términos relativos, de las otras dos clases sociales, a saber autónomos y capitalistas. El engrosamiento de la clase asalariada⁹ puede ser explicado por los últimos movimientos del proceso de éxodo rural, mucho menos intenso que en décadas anteriores y, sobre todo, por el flujo proveniente del grupo de pequeños propietarios que presentan una capacidad competitiva escasa frente a la del resto de empresas capitalistas (Gouverneur, 2002).

⁹ En Guerrero (2006) se puede comprobar que esta tendencia no es una tendencia exclusiva de la economía española sino que está presente en las principales economías capitalistas.

Gráfica 6
Proceso de salarización de la PA, 1993-2007



Fuente: Elaboración propia con base en European Commission (2010: series 1.2 y 1.7).

Y todo ello sin considerar la proliferación de los ‘falsos autónomos’: asalariados reales que son contratados como trabajadores autónomos para evitar las cargas sociales que el empleador ha de asumir en la relación salarial. Este tipo de trabajadores, formalmente independientes al mantener con sus supuestos clientes únicamente una relación mercantil, dependen de ellos económicamente al ser sus únicos –o principales– pagadores. En el año 2004, los autónomos que dependían de una sola empresa o cliente superaban 15% del total (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2005).

3.2 El carácter regresivo de la dinámica salarial

En coherencia con la perspectiva mantenida hasta el momento, se utiliza la clase social asalariada desde una perspectiva global para efectuar el análisis. No es que se ignoren las diferencias internas en términos de remuneración, sino que no conforman el objeto de estudio del presente análisis. Por ello, las categorías utilizadas quedan vinculadas, en todo caso, con la clase asalariada en su conjunto.

En la Gráfica 7 se presentan algunos de estos indicadores.¹⁰ Su evolución se presenta como una serie de números índice con valor 100 en el año 1993, a efecto de

¹⁰ Todos los indicadores relativos a las rentas salariales se presentan en términos brutos. De este modo, integran también el valor de las cotizaciones sociales asumidas por trabajadores y empresarios, así como los impuestos sobre este tipo de rentas (Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas). Para ajustar las series nominales y expresarlas en términos de poder adquisitivo constante se ha utilizado el deflactor del PIB.

resaltar la dinámica experimentada por cada uno de ellos a lo largo del periodo estudiado. En primer lugar, la masa salarial (MS), entendida como la remuneración total en términos absolutos percibida por esta clase, no ha dejado de crecer durante todo el periodo analizado, esta variable puede se puede descomponer de la siguiente manera:

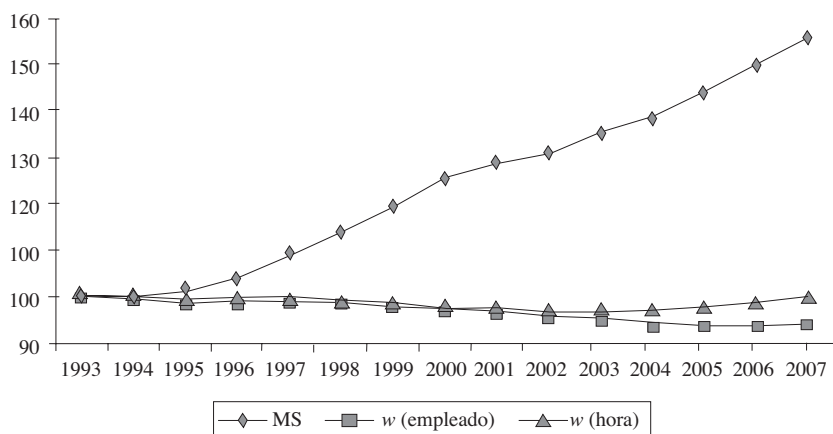
$$MS = wL$$

Donde:

w = salario real medio por empleado; y

L = número total de asalariados ocupados.

Gráfica 7
Evolución de las rentas salariales, 1993-2007
(1993=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de AMECO, series 1.7, 6.4, 7.1 y 7.5.

En cuanto a L , se ha de señalar que ha crecido a lo largo del periodo como consecuencia del carácter expansivo de la actividad económica. El incremento del GS (véase Gráfica 6) y la reducción de las tasas de desempleo (véase Gráfica 7) así lo confirman. Por lo tanto, su estudio ha de completarse con el del segundo componente, el salario real medio por empleado.¹¹

¹¹ Para el estudio del salario real medio se ha utilizado la serie de remuneración de los asalariados, en términos brutos, del total de la economía. También empleó el número de asalariados del total de la economía.

Como se aprecia en la gráfica, la evolución de esta variable no deja lugar a dudas: durante el periodo analizado se ha producido una erosión del poder adquisitivo de los asalariados, en términos del salario real medio. La tendencia que refleja esta variable es atípica, especialmente considerando el carácter expansivo de la etapa y el intenso avance experimentado en el nivel medio de ingresos (véase Cuadro 2). Por lo tanto, la evolución de la renta media –salario real medio– de la cual depende la mayor parte de la población española, ha sido desacompañada con respecto a la del ingreso total medio.

Se puede plantear que la evolución de esta variable se desvirtúa por el mayor peso relativo del empleo parcial sobre el total de empleo: para el cálculo del salario real medio por empleado se utiliza el número total de asalariados ocupados sin discriminar si están contratados a jornada parcial o completa. Por este motivo, se estima que, en este caso, es más adecuado utilizar como indicador el salario real medio remunerado por hora de trabajo.¹² Sin embargo, las diferencias en su evolución no son especialmente significativas en referencia con la del indicador anterior, durante la mayor parte del periodo muestra una tendencia regresiva, si bien es verdad que, a diferencia del salario real medio por empleado, presenta cierta recuperación en los años finales. Aun así, el valor que presenta en el año 2007 prácticamente coincide con el de 1993.

Es decir, después de una fase de intenso crecimiento económico y mejora de los ingresos totales medios, el salario real medio por hora de trabajo presenta valores similares a los del inicio del periodo. De este análisis se desprende el carácter antagónico del capitalismo español, en el cual la reactivación del proceso de acumulación, que ha supuesto una mejora significativa en el PIB_{pe}, se ha combinado con una contención de las rentas salariales medias. Desde esta perspectiva, se puede considerar que la clase asalariada, en su conjunto, no ha sido la beneficiaria de los resultados del proceso de crecimiento económico. El intenso progreso material no ha sido aprovechado por todas las clases sociales.

Para completar el análisis de la dinámica salarial se ha introducido la categoría de salario relativo, mucho más rigurosa para comprender la dinámica de distribución de la renta desde la perspectiva del conflicto social de clases. El salario relativo (SR) hace referencia a la participación de las remuneraciones salariales en

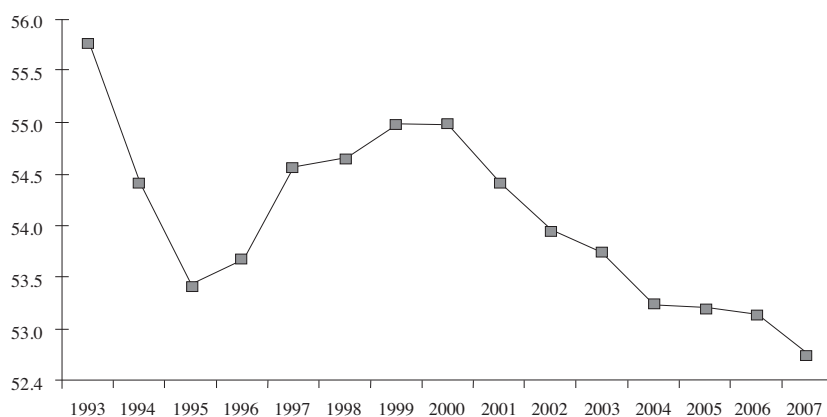
¹² Para la construcción del salario real medio por hora trabajada se ha utilizado la misma serie de remuneración de asalariados que en el caso anterior. El número total de horas de trabajo asalariado se ha obtenido mediante el producto del número de asalariados ocupados por la duración media anual de la jornada de los asalariados, serie ofrecida por European Commission (2010).

la renta total y se obtiene relacionando el agregado total de rentas salariales¹³ (RA) con el producto total (PIB) en cada periodo:

$$SR = \frac{RA}{PIB} \cdot 100$$

En la Gráfica 8 se refleja la tendencia decreciente del salario relativo a lo largo del periodo, a pesar de que consiguiera recuperarse durante la segunda mitad del decenio anterior. La participación de las rentas salariales en el total de la renta de la economía española ha sufrido una caída estructural durante la fase expansiva de crecimiento. Aunque de aquí podría derivarse una nueva evidencia en la cual sustentar el carácter regresivo de esta etapa para las rentas salariales, se ha de ser cauto con las conclusiones extraídas de la evolución de este indicador. Para valorar de manera rigurosa el impacto sobre los asalariados se ha de conjugar esta información con las conclusiones desprendidas del análisis de la estructura social.¹⁴

Gráfica 8
SR, 1993-2007



Fuente: Elaboración propia con base en European Commission (2010: series 6.1 y 7.1).

¹³ La serie de remuneración de asalariados utilizada es la misma que en los casos anteriores.

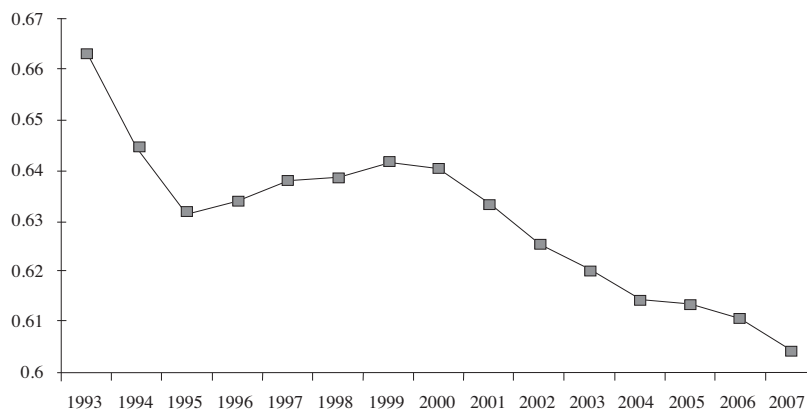
¹⁴ En principio, una caída del salario relativo podría llegar a corresponderse con una caída de la importancia cuantitativa de los asalariados en la estructura social.

Rescatando la información de la Gráfica 6, donde se muestra el proceso de salarización en la sociedad española, se puede ofrecer un estudio de esta cuestión. El coeficiente salarial (CS), el cual relaciona al SR con el GS (Guerrero, 2006), es un indicador útil para valorar de manera ajustada la magnitud de este fenómeno:

$$CR = \frac{SR}{GS}$$

Así, la participación relativa de los asalariados en el producto final queda corregida por la importancia en términos cuantitativos de esta clase social. Más interesante que el análisis de su valor en un determinado momento del tiempo es el de su evolución, el cual se observa en la Gráfica 9. La tendencia decreciente de este indicador es muy significativa, especialmente considerando el grado de avance material experimentado por la economía española durante este periodo.

Gráfica 9
CS, 1993-2007



Fuente: Elaboración propia con base en European Commission (2010: series 1.2, 1.7, 6.1 y 7.1).

De esta manera se confirma que el progreso material alcanzado por el modelo español ha generado una distribución relativa del producto final regresiva para la clase asalariada española. La estrategia de desarrollo adoptada ha generado una clase asalariada cada vez más engrosada la cual se ha repartido una porción de renta cada vez más reducida. La clase asalariada española, manteniendo siempre una

perspectiva global de análisis, ha experimentado un proceso de empobrecimiento en términos relativos durante una etapa en la que el avance material ha sido especialmente aprovechado por las rentas de la propiedad. El impacto de este modelo sobre las distintas clases sociales ha sido desigual.

Conclusiones

El denominado ‘milagro económico español’ se ha caracterizado por el mantenimiento de una estrategia de desarrollo erigida sobre dos ejes interdependientes entre sí: moderación salarial y desregulación del mercado de fuerza de trabajo. La aplicación de esta política de empleo, además de haber demostrado su ineficacia para absorber el desempleo crónico y situar a España como la economía de la UE que sufre de manera más intensa el problema del desempleo, ha sido funcional para reforzar la política de rentas basada en la contención salarial. Además, otras variables como el marco de políticas de demanda derivado del proceso de integración monetaria o el mantenimiento de un elevado nivel de desempleo a lo largo del periodo, sirven para entender la presión a la baja sobre los salarios.

Los logros de este modelo han sido varios, entre los que destaca una sustanciosa senda de crecimiento durante el periodo de análisis, lo cual ha propiciado una importante escalada de los ingresos medios. De tal intensidad ha sido este incremento, que ha superado al experimentado por las principales economías capitalistas de la triada Eurozona, Japón y EUA. De este modo, se ha constatado un proceso de convergencia en los ingresos medios españoles con respecto a los de estas áreas económicas.

Sin embargo, las bases de la estrategia de desarrollo adoptada han generado un peculiar impacto sobre la dinámica salarial. La estrategia competitiva se ha erigido sobre un proceso de contención salarial el cual ha determinado que estructuralmente el ritmo de avance de la productividad, en todo caso muy limitado, haya sido superior al de las rentas salariales medias. Incluso se ha constatado que el salario real medio, en el mejor de los casos, se ha estancado durante el periodo. De esta manera, el valor de este indicador tras el intenso proceso de crecimiento experimentado no ha superado el que presentaba al inicio del periodo. El crecimiento del PIB_{pc} no se ha traducido en una mejora de las rentas salariales medias. Además, el salario relativo, entendido como la participación de las rentas salariales en el ingreso total, ha presentado cierto desgaste durante el periodo. No obstante, para valorar de manera más rigurosa este proceso de empobrecimiento relativo de la clase asalariada, se ha conjugado la caída del salario relativo con la evolución del peso relativo de esta clase social con respecto al total de la PA. De la agudización

del proceso de salarización y la caída del salario relativo, se desprende la conclusión de que el impacto del proceso de crecimiento sobre el bienestar material de la clase asalariada ha sido regresivo. La senda de crecimiento alcanzada no ha sido igualmente provechosa para todas las clases sociales.

Como se ha precisado en el texto, se ha mantenido una perspectiva de análisis global sobre el estudio de la dinámica salarial. De aquí se deriva la principal limitación del estudio: se valoró el impacto del proceso de crecimiento sobre la clase asalariada adoptando una perspectiva global. No se ignoran las diferencias salariales existentes en el seno de la clase asalariada –según los distintos sectores o tipos de contratos, por ejemplo–, sino que rebasan las pretensiones del presente artículo. Aún más, se considera que estas diferencias serán notables en un mercado de fuerza de trabajo como el español, sometido a un elevado grado de segmentación tras el intenso proceso de reformas estructurales aplicado durante las últimas décadas.

El capitalismo español ha reflejado un claro carácter antagónico, combinando un intenso proceso de crecimiento de los ingresos medios con una dinámica salarial regresiva. De este modo, las diferencias materiales desde una perspectiva de clase tras el ‘milagro económico español’ se han ensanchado.

Referencias bibliográficas

- Albarracín, J. (1991). “Extracción del excedente y el proceso de acumulación”, en M. Etxezarreta, *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*, Barcelona: Icaria.
- Arrizabalo, X. (ed.) (1997). *Crisis y ajuste en la economía mundial. Implicaciones y significado de las políticas del FMI y el Banco Mundial*, Madrid: Síntesis.
- Donoso, V. (2007). “Balanza de pagos y equilibrio exterior”, en J. L. García Delgado y R. Myro, *Lecciones de economía española*, Navarra: Civitas.
- Guerrero, D. (2008). “Transformación y evolución del capitalismo español: desde los Pactos de la Moncloa a los retos de competitividad”, *Papeles de la FIM*, núm. 26-27, pp. 117-156.
- (2006). *La explotación. Trabajo y capital en España (1954-2001)*, España: El Viejo Topo.
- (1995). *Competitividad: teoría y política*, Barcelona: Ariel Economía.
- Instituto Nacional de Estadística (2007). *Encuesta de Estructura Salarial*.
- (2005). *Encuesta de Población Activa*.
- Montes, P. (2001). *La historia inacabada del euro*, Madrid: Trotta.
- (1993). *La integración en Europa. Del Plan de Estabilización a Maastrich*, Madrid: Trotta.

Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2005). “Un Estatuto para la promoción y tutela del trabajador autónomo”, Informe de la Comisión de Expertos designada por el MTAS para elaborar el Estatuto de los Autónomos.

Ortiz Molina, J. (1994). “La estrategia gubernamental frente a los problemas económicos”, en J. Torres, *La otra cara de la política económica: España 1982-1994*, Madrid: Los Libros de la Catarata.

Ruiz Galacho, E. (2006). “Las reformas laborales en España (1977-2002)”, *Revista Laberinto*, núm. 20, Primer cuatrimestre, pp. 7-22.

Torres López, J. (2000). *Desigualdad y crisis económica. El reparto de la tarta*, Madrid: Ed. Sistema.

Recursos electrónicos

European Commission (2010). *Annual Macroeconomic Database, AMECO*, version online.

Eurostat (2009). *Europe in Figures: Eurostat Yearbook*, (http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/publications/eurostat_yearbook), consultado en abril de 2010.

Gouverneur, J. (2002). “Comprender la economía: la cara oculta de los fenómenos económicos”, (<http://www.i6doc.com/fr/livre/?GCOI=28001100746330>), consultado en abril de 2010.

Ministerio de Trabajo (2010). *Series Estadísticas sobre el mercado de trabajo*, (http://www.mtin.es/es/estadisticas/mercado_trabajo/index.htm), consultado en abril.