

VI

EFFECTOS ECONÓMICOS DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA ESPAÑOLA (*)

Eva M.^a BEA GONZÁLEZ

Jesús FERREIRO APARICIO

Universidad del País Vasco

SUMARIO

1. INTRODUCCIÓN.
 2. LA ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN ESPAÑA: DIMENSIÓN Y COBERTURA.
 3. EFECTOS DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA SOBRE EL DESEMPLEO.
 4. CONSECUENCIAS SOBRE LOS INCREMENTOS SALARIALES DE LA ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA.
 5. CONCLUSIONES.
 6. BIBLIOGRAFÍA.
-

1. INTRODUCCIÓN

Con frecuencia se atribuye a la actual estructura de la negociación colectiva española unas fuertes dosis de ineficiencia debido al predominio de mecanismos intermedios de negociación colectiva en términos del grado de centralización-descentralización de la negociación colectiva, siendo este

(*) 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).

esquema de negociación colectiva 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 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. LA ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA EN ESPAÑA: DIMENSIÓN Y COBERTURA

Los estudios sobre los efectos macroeconómicos de los sistemas de negociación colectiva parten de la hipótesis de que el grado de coordinación de los sistemas de fijación salarial influye de manera determinante sobre los incrementos salariales, y, por extensión, sobre los resultados macroeconómicos (tasas de inflación y desempleo). Estos estudios concluyen que los mejores resultados macroeconómicos, es decir, los sistemas de negociación colectiva más eficientes, los proporcionan, los sistemas completamente centralizados y los sistemas completamente descentralizados, según ciertas opiniones, o los sistemas de negociación descentralizados, según otras (CALMFORS y DRIFILL, 1988; LAYARD, NICKELL y JACKMAN, 1991; NICKELL y VAN OURS, 2000; SOSKICE, 1990).

La tabla 1 nos muestra la estructura de la negociación colectiva en España durante el período 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 de la tabla 1 muestran 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.

TABLA 1

**Distribución por ámbitos funcionales de los trabajadores afectados
por la negociación colectiva (%)**

ÁMBITO FUNCIONAL	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CONVENIOS DE EMPRESA	20,94	15,74	17,54	17,15	17,33	17,41	16,11	15,59	15,18	15,38
<i>Provinciales</i>	8,52	6,68	7,44	8,01	7,64	7,10	6,90	6,98	7,20	7,29
<i>Autonómicos</i>	0,81	0,22	0,16	0,18	0,25	0,41	0,40	0,45	0,34	0,48
<i>Interautonómicos</i>	11,61	8,84	9,94	8,96	9,44	9,90	8,81	8,16	7,64	7,61
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	79,06	84,26	82,46	82,85	82,67	82,59	83,89	84,41	84,82	84,62
Grupo de empresas	0,92	0,23	0,22	0,27	0,19	0,19	0,18	0,18	0,15	0,17
Sector local-comarcal	0,33	0,46	0,42	0,28	0,35	0,26	0,49	0,23	0,28	0,22
Sector provincial	42,69	53,12	52,06	53,65	53,58	52,96	54,08	54,79	54,39	57,25
Sector interprovincial	1,20	2,17	3,15	3,76	3,82	2,63	2,61	1,93	2,91	3,78
<i>Autonómicos</i>	0,18	0,10	0,00	1,23	1,38	1,24	1,38	1,61	2,74	2,6
<i>Interautonómicos</i>	1,02	2,06	3,15	2,53	2,44	1,39	1,23	0,32	0,17	1,18
Sector nacional	33,92	28,28	26,61	24,89	24,73	26,55	26,53	27,28	27,07	23,2

ÁMBITO FUNCIONAL	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
CONVENIOS DE EMPRESA	14,72	15,03	13,52	13,63	13,72	13,06	11,93	11,67	11,81	11,07
<i>Provinciales</i>	7,04	7,16	6,13	6,16	6,24	6,00	5,79	5,63	5,41	5,29
<i>Autonómicos</i>	0,43	0,94	1,06	0,95	0,78	0,91	0,97	0,90	0,69	0,59
<i>Interautonómicos</i>	7,25	6,93	6,33	6,52	6,70	6,15	5,17	5,14	5,71	5,19
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	85,28	84,97	86,48	86,37	86,28	86,94	88,07	88,33	88,19	88,93
Grupo de empresas	0,22	0,18	0,37	0,40	0,37	0,43	0,42	0,54	0,63	0,60
Sector local-comarcal	0,13	0,13	0,16	0,19	0,15	1,68	0,16	0,13	0,17	0,09
Sector provincial	56,01	54,78	55,06	54,73	55,25	51,91	51,37	51,84	52,07	52,39
Sector interprovincial	3,88	4,75	9,32	6,68	3,36	5,50	5,82	6,11	5,58	7,73
<i>Autonómicos</i>	2,67	3,69	6,13	4,09	3,12	5,27	5,76	6,01	5,51	7,71
<i>Interautonómicos</i>	1,21	1,06	3,19	2,59	0,24	0,23	0,06	0,09	0,07	0,02
Sector nacional	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.

Tal y como exponen los análisis teóricos previamente presentados, los grados extremos de descentralización y de centralización de la negociación colectiva proporcionan resultados en materia de crecimiento salarial igualmente eficientes, por lo que desde un punto de vista exclusivamente macroeconómico ambas estructuras de negociación colectiva resultan equivalentes. 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.

Para la economía 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, sin embargo, 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 ha 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.

TABLA 2
Número de convenios colectivos por ámbito funcional

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	2.672	3.473	3.176	3.796	3.834	3.790	4.112	4.096	4.302	4.595
CONVENIOS DE EMPRESA	1.768	2.242	2.083	2.539	2.590	2.588	2.817	2.826	3.016	3.254
<i>Provinciales</i>	1.543	1.935	1.735	2.231	2.240	2.242	2.455	2.464	2.637	2.839
<i>Autonómicos</i>	32	16	22	31	48	43	48	40	50	55
<i>Interautonómicos</i>	193	291	281	277	302	303	314	322	329	360
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	904	1.231	1.138	1.257	1.244	1.202	1.295	1.270	1.286	1.341
Grupo de empresas	45	27	31	34	23	24	29	20	25	33
Sector local-comarcal	31	46	42	43	42	43	42	36	36	31
Sector provincial	767	1.077	998	1.108	1.106	1.061	1.142	1.126	1.135	1.179
Sector interprovincial	17	27	16	22	22	16	22	29	27	31
<i>Autonómicos</i>	8	9	—	6	9	5	14	20	20	20
<i>Interautonómicos</i>	9	18	16	16	13	11	8	9	7	11
Sector nacional	44	54	51	50	51	58	60	59	63	67

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	4.848	5.010	4.749	4.581	4.827	5.028	5.040	5.091	5.110	4.583
CONVENIOS DE EMPRESA	3.474	3.627	3.374	3.235	3.461	3.661	3.669	3.690	3.704	3.318
<i>Provinciales</i>	3.021	3.141	2.940	2.786	2.993	3.174	3.174	3.200	3.225	2.892
<i>Autonómicos</i>	63	80	93	91	95	111	125	136	140	126
<i>Interautonómicos</i>	390	406	341	358	373	376	370	354	339	300
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	1.374	1.383	1.375	1.346	1.366	1.367	1.371	1.401	1.406	1.265
Grupo de empresas	43	53	57	55	67	70	68	65	75	72
Sector local-comarcal	33	26	30	24	26	31	31	26	26	19
Sector provincial	1.203	1.206	1.198	1.159	1.159	1.147	1.145	1.174	1.167	1.051
Sector interprovincial	30	30	30	37	38	44	47	54	55	46
<i>Autonómicos</i>	21	20	19	26	32	37	43	51	53	45
<i>Interautonómicos</i>	9	10	11	11	6	7	4	3	2	1
Sector nacional	65	68	60	71	76	75	80	82	83	77

(*) Datos provisionales.

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

Los datos de la tabla 2 muestran el elevado número de convenios colectivos firmados en el año 2000 (4.583 convenios) ⁽¹⁾, lo que confirma la aducida creciente atomización de la negociación colectiva española. Ahora bien, en el año 2000 el 73,2 por 100 de esos convenios fueron convenios de empresa (ver nota 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.

La atomización de la negociación colectiva debe ser analizada no sólo atendiendo al número de convenios firmados sino también al número de trabajadores afectados. La tabla 3, complemento de la tabla 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, lo 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 de la tabla 4 que nos mide el número promedio de los trabajadores asalariados cubiertos por cada convenio colectivo.

⁽¹⁾ 5.252 convenios según el Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, de los cuales 3.849 corresponden a convenios de empresa y 11.403 a convenios de otro ámbito.

⁽²⁾ Los datos, igualmente provisionales, del Boletín de Estadísticas Laborales cifran para el año 2000 en 1.083.300 los trabajadores cubiertos por convenios de empresa y en 8.147.100 los asalariados cubiertos por convenios de otro ámbito.

TABLA 3
Trabajadores cubiertos por los diferentes convenios colectivos

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	4.435.178	6.262.875	5.610.999	6.181.921	6.131.135	6.275.067	6.867.678
CONVENIOS DE EMPRESA	928.934	985.682	984.396	1.060.494	1.062.480	1.092.774	1.106.523
<i>Provinciales</i>	377.967	418.091	417.736	495.232	468.410	445.696	474.096
<i>Autonómicos</i>	35.768	13.846	8.880	11.269	15.174	26.040	27.461
<i>Interautonómicos</i>	515.199	553.745	557.780	553.993	578.896	621.038	604.966
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
Grupo de empresas	40.573	14.685	12.370	16.755	11.584	11.878	12.031
Sector local-comarcal	14.616	29.426	23.620	17.165	21.351	16.012	33.799
Sector provincial	1.893.325	3.326.614	2.921.102	3.316.789	3.285.057	3.323.419	3.714.201
Sector interprovincial	53.287	135.605	176.697	232.051	234.067	164.956	179.297
<i>Autonómicos</i>	8.168	6.585	—	75.867	84.623	77.797	94.538
<i>Interautonómicos</i>	45.119	129.020	176.697	156.184	149.444	87.159	84.759
Sector nacional	1.504.443	1.770.863	1.492.814	1.538.667	1.516.596	1.666.028	1.821.827

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
TOTAL	6.864.738	6.993.751	7.623.867	7.821.850	7.921.935	7.737.138	7.502.120
CONVENIOS DE EMPRESA	1.070.424	1.061.926	1.132.581	1.151.003	1.190.685	1.045.668	1.022.697
<i>Provinciales</i>	478.876	503.519	529.730	550.979	567.156	473.815	462.009
<i>Autonómicos</i>	31.246	24.091	38.005	33.743	74.118	81.733	71.548
<i>Interautonómicos</i>	560.302	534.316	564.846	566.281	549.411	490.120	489.140
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	5.794.314	5.931.825	6.491.286	6.670.847	6.731.250	6.691.470	6.479.423
Grupo de empresas	12.071	10.582	12.795	17.200	14.640	28.730	30.167
Sector local-comarcal	16.104	19.862	11.476	10.538	10.211	12.593	14.429
Sector provincial	3.761.432	3.804.184	4.173.171	4.380.753	4.339.943	4.259.773	4.105.856
Sector interprovincial	132.242	203.870	303.952	303.612	375.898	721.100	501.012
<i>Autonómicos</i>	110.510	191.729	214.600	208.796	292.016	474.184	306.874
<i>Interautonómicos</i>	21.732	12.141	89.352	94.816	83.882	246.916	194.138
Sector nacional	1.872.465	1.893.327	1.989.892	1.958.744	1.990.558	1.669.274	1.827.959

	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	7.605.073	8.128.193	8.365.095	8.750.577	9.008.053	8.622.994
CONVENIOS DE EMPRESA	1.043.730	1.061.474	998.342	1.021.507	1.063.678	954.773
<i>Provinciales</i>	474.392	487.218	484.725	492.315	487.360	456.335
<i>Autonómicos</i>	59.814	74.141	80.979	79.272	61.960	51.119
<i>Interautonómicos</i>	509.524	500.115	432.638	449.920	514.358	447.319
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	6.561.343	7.066.719	7.366.753	7.729.070	7.944.375	7.668.221
Grupo de empresas	28.066	34.948	34.803	46.779	56.301	51.523
Sector local-comarcal	11.169	136.724	13.793	11.223	15.562	7.858
Sector provincial	4.202.023	4.218.987	4.297.015	4.536.484	4.690.735	4.517.506
Sector interprovincial	255.714	447.161	486.748	534.452	502.618	666.151
<i>Autonómicos</i>	237.371	428.668	481.646	525.997	496.013	664.634
<i>Interautonómicos</i>	18.343	18.493	5.102	8.455	6.605	1.517
Sector nacional	2.064.371	2.228.899	2.534.394	2.600.132	2.679.159	2.425.183

(*) Datos provisionales.

Fuente: Anuario de Estadísticas Laborales.

TABLA 4

Promedio de trabajadores cubiertos por convenio colectivo

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	1.646	1.850	1.730	1.629	1.599	1.656	1.670
CONVENIOS DE EMPRESA	522	451	470	418	410	422	393
<i>Provinciales</i>	244	221	234	222	209	199	193
<i>Autonómicos</i>	1.084	865	386	364	316	606	572
<i>Interautonómicos</i>	2.589	2.014	1.937	2.000	1.917	2.050	1.927
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	3.828	4.401	4.020	4.074	4.074	4.311	4.449
Grupo de empresas	863	524	412	493	504	495	415
Sector local-comarcal	487	654	576	399	508	372	805
Sector provincial	2.424	3.171	2.886	2.993	2.970	3.132	3.252
Sector interprovincial	2.960	5.650	11.044	10.548	10.639	10.310	8.150
<i>Autonómicos</i>	908	941	—	12.645	9.403	15.559	6.753
<i>Interautonómicos</i>	5.013	7.589	11.044	9.762	11.496	7.924	10.595
Sector nacional	37.611	33.413	28.708	30.773	29.737	28.725	30.364

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
TOTAL	1.676	1.626	1.659	1.613	1.581	1.629	1.638
CONVENIOS DE EMPRESA	379	352	348	331	328	310	316
<i>Provinciales</i>	194	191	187	182	181	161	166
<i>Autonómicos</i>	781	482	691	536	926	879	786
<i>Interautonómicos</i>	1.740	1.624	1.569	1.452	1.353	1.437	1.366
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	4.562	4.613	4.841	4.855	4.867	4.867	4.814
Grupo de empresas	604	423	388	400	276	504	548
Sector local-comarcal	447	552	370	319	393	420	601
Sector provincial	3.341	3.352	3.540	3.642	3.599	3.556	3.543
Sector interprovincial	4.560	7.551	9.805	10.120	12.530	24.037	13.541
<i>Autonómicos</i>	5.526	9.586	10.730	9.943	14.601	24.957	11.803
<i>Interautonómicos</i>	2.415	1.734	8.123	10.535	8.388	22.447	17.649
Sector nacional	31.737	30.053	29.700	30.135	29.273	27.821	25.746

	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	1.576	1.617	1.660	1.719	1.763	1.882
CONVENIOS DE EMPRESA	302	290	272	277	287	288
<i>Provinciales</i>	159	154	153	154	151	158
<i>Autonómicos</i>	630	668	648	583	443	406
<i>Interautonómicos</i>	1.366	1.330	1.169	1.271	1.517	1.491
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	4.803	5.170	5.373	5.517	5.650	6.062
Grupo de empresas	419	499	512	720	751	716
Sector local-comarcal	430	4.410	445	432	599	414
Sector provincial	3.626	3.678	3.753	3.864	4.019	4.298
Sector interprovincial	6.729	10.163	10.356	9.897	9.139	14.482
<i>Autonómicos</i>	7.418	11.586	11.201	10.314	9.359	14.770
<i>Interautonómicos</i>	3.057	2.642	1.276	2.818	3.303	1.517
Sector nacional	27.163	29.719	31.680	31.709	32.279	31.496

(*) Datos provisionales.

Fuente: Anuario de Estadísticas Laborales.

La tabla 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 conve-

nios 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. EFECTOS DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA SOBRE EL DESEMPLEO

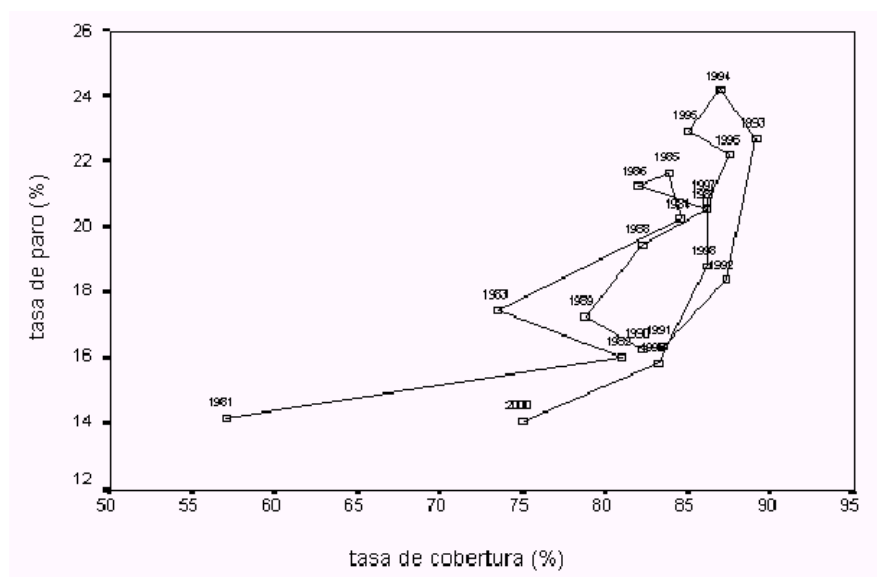
Diversos estudios concluyen que cuanto mayor es el número de trabajadores afectados por la negociación colectiva peores son los resultados en materia de desempleo (BENTOLILA y JIMENO, 2002; LAYARD, NICKELL y JACKMAN, 1991; MILLARD y MORTENSEN, 1997; MILNER, 1995; NICKELL y VAN OURS, 2000).

La figura 1 tiene como objeto contrastar dicha hipótesis. En ella se recogen los datos de tasa de paro EPA en España 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), podemos constatar la escasa, sino nula, relación existente entre la cobertura de la negociación colectiva y la tasa de paro española ⁽³⁾. De hecho, los propios estudios muestran que los efectos macroeconómicos de la negociación colectiva están condicionados por otros elementos como competencia en los mercados, coordinación de la negociación colectiva, etcétera (CALMFORS, 1993; NICKELL, 1999).

⁽³⁾ 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 R^2 es baja (0,324).

FIGURA 1

Tasa de cobertura de la negociación colectiva y tasa de paro en España

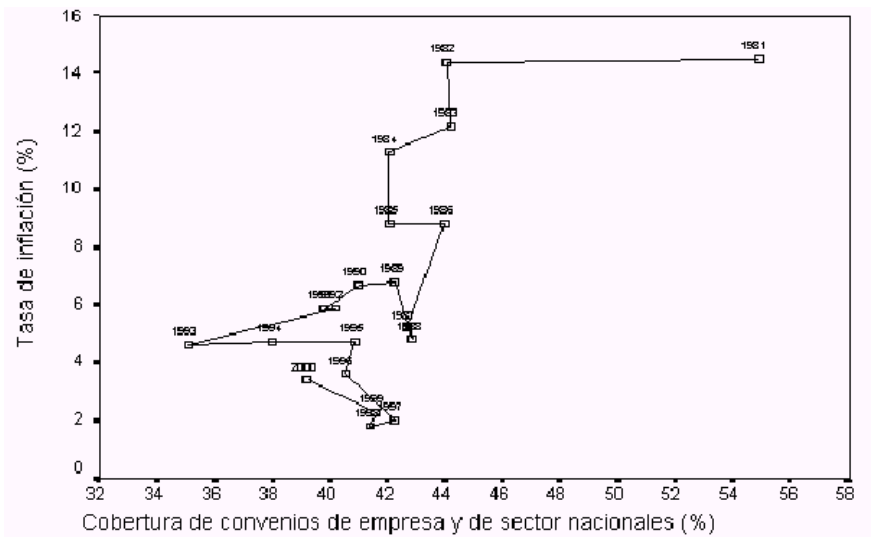
Fuente: Elaboración propia.

4. CONSECUENCIAS SOBRE LOS INCREMENTOS SALARIALES DE LA ESTRUCTURA DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

Como ya señalamos, la hipótesis de que los efectos macroeconómicos de la estructura de la negociación colectiva adoptan, 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 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 en las figuras 2 y 3 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 más se aproximan a una negociación colectiva descentralizada y centralizada, respectivamente.

FIGURA 2

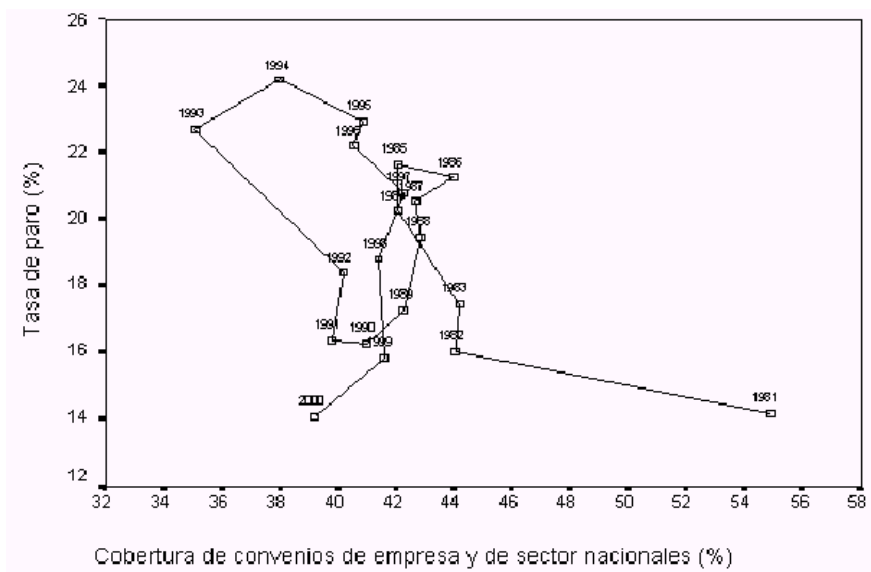
Tasa de inflación y tasa de cobertura de los convenios de empresa y de sector nacionales



Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 3

Tasa de paro y tasa de cobertura de los convenios de empresa y de sector nacionales



Fuente: Elaboración propia.

En ambos casos 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 ⁽⁴⁾. 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).

Un argumento utilizado para defender una mayor descentralización de la negociación colectiva que fomente 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 en este caso 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 fueran los convenios de empresa quienes determinen el crecimiento de los salarios, dejando para convenios de ámbito superior la determinación de otras materias ⁽⁵⁾. La validez de este argumento descansa en un menor crecimiento salarial registrado en los convenios de empresa en relación a otros

⁽⁴⁾ 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).

⁽⁵⁾ Tómanse como ejemplos recientes de estos planteamientos BENTOLILA y DOLADO (2002) y SEGURA (2001).

convenios colectivos ⁽⁶⁾. Esta hipótesis implicaría bien una relación positiva entre centralización de la negociación colectiva 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.

TABLA 5

Aumento salarial pactado (%) según fecha de los efectos económicos y ámbito funcional (1981-2000)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	13,06	12,02	11,45	7,81	7,90	8,23	6,51	6,38	7,77	8,33
CONVENIOS DE EMPRESA	11,82	11,15	11,69	7,02	7,75	8,23	6,33	5,69	7,34	8,05
<i>Provinciales</i>	12,03	10,82	11,38	7,42	7,44	8,00	6,51	5,89	7,52	8,20
<i>Autonómicos</i>	13,82	13,37	12,55	7,59	7,06	7,88	5,80	5,50	8,75	8,60
<i>Interautonómicos</i>	11,52	11,34	11,91	6,66	8,02	8,41	6,21	5,53	7,11	7,87
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	13,38	12,19	11,40	7,97	7,93	8,23	6,55	6,50	7,84	8,37
Grupo de empresas	14,10	12,25	11,16	7,44	7,97	7,86	6,44	6,20	7,59	8,18
Sector local-comarcal	12,11	11,08	9,98	6,55	7,42	8,23	7,52	6,66	7,04	8,19
Sector provincial	13,17	11,95	11,21	7,81	7,80	8,19	6,54	6,40	7,86	8,35
Sector interprovincial	11,23	12,39	13,53	8,55	7,86	8,43	6,02	7,54	7,25	8,17
<i>Autonómicos</i>	5,23	11,01	—	9,65	7,54	8,47	5,91	7,79	7,27	8,31
<i>Interautonómicos</i>	12,32	12,46	13,53	8,01	8,04	8,39	6,15	6,27	6,79	7,82
Sector nacional	13,73	12,63	11,52	8,27	8,21	8,29	6,59	6,63	7,88	8,46

⁽⁶⁾ En un modelo neoclásico del mercado de trabajo siempre que el proceso de determinación salarial sea colectivo y no individual (resultado de una negociación directa entre empresario y 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.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	7,96	7,27	5,48	3,59	3,94	3,82	2,87	2,56	2,72	3,71
CONVENIOS DE EMPRESA	7,81	7,03	4,69	3,17	3,69	3,47	2,31	2,22	2,49	3,43
<i>Provinciales</i>	7,95	7,24	5,14	3,49	4,03	3,64	2,55	2,44	2,64	3,62
<i>Autonómicos</i>	7,77	5,89	3,70	3,53	4,18	3,57	0,98	2,22	2,25	3,46
<i>Interautonómicos</i>	7,67	6,97	4,42	2,82	3,32	3,28	2,28	1,98	2,37	3,24
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	7,99	7,31	5,61	3,66	3,98	3,87	2,95	2,60	2,75	3,74
Grupo de empresas	6,97	6,57	3,63	1,79	3,83	3,24	2,13	2,19	2,49	3,59
Sector local-comarcal	7,70	7,17	5,14	3,76	3,98	3,94	3,18	2,52	2,92	3,44
Sector provincial	8,05	7,45	5,84	3,77	4,04	3,94	2,96	2,66	2,66	3,76
Sector interprovincial	7,51	7,21	5,24	4,85	3,89	4,68	3,54	2,91	3,11	3,26
<i>Autonómicos</i>	7,65	7,42	5,23	4,94	3,87	4,74	3,55	2,91	3,12	3,26
<i>Interautonómicos</i>	7,21	6,50	5,25	4,70	4,13	3,19	2,90	2,92	2,72	3,00
Sector nacional	7,94	7,03	5,21	3,11	3,86	3,58	2,83	2,45	2,85	3,84

(*) Datos provisionales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

TABLA 6
Porcentaje respecto a la media anual del aumento salarial pactado en cada tipo de convenio colectivo

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
CONVENIOS DE EMPRESA	90,50	92,76	102,10	89,88	98,10	100,00	97,24	89,18	94,46	96,64
<i>Provinciales</i>	92,11	90,02	99,39	95,01	94,18	97,20	100,00	92,32	96,78	98,44
<i>Autonómicos</i>	105,80	111,20	109,60	97,18	89,37	95,75	89,09	86,21	112,60	103,20
<i>Interautonómicos</i>	88,21	94,34	104,00	85,27	101,50	102,20	95,39	86,68	91,50	94,48
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	102,50	101,40	99,56	102,10	100,40	100,00	100,60	101,90	100,90	100,50
Grupo de empresas	108,00	101,90	97,47	95,26	100,90	95,50	98,92	97,18	97,68	98,19
Sector local-comarcal	97,72	92,18	87,16	83,87	93,92	100,00	115,50	104,40	90,60	98,32
Sector provincial	100,80	99,42	97,90	100,00	98,73	99,51	100,50	100,30	101,20	100,20
Sector interprovincial	85,99	103,10	118,20	109,50	99,49	102,40	92,47	118,20	93,31	98,08
<i>Autonómicos</i>	40,04	91,60	—	122,90	95,44	102,90	90,78	122,10	93,56	99,76
<i>Interautonómicos</i>	94,33	103,70	118,20	102,60	101,80	101,90	94,47	98,27	87,39	93,88
Sector nacional	105,10	105,10	100,60	105,90	103,90	100,70	101,20	103,90	101,40	101,60

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
CONVENIOS DE EMPRESA	98,11	96,70	85,58	88,30	93,65	90,84	80,49	86,72	91,54	92,45
<i>Provinciales</i>	99,87	99,59	93,79	97,21	102,30	95,29	88,85	95,31	97,06	97,57
<i>Autonómicos</i>	97,61	81,02	67,52	98,33	106,10	93,45	34,15	86,72	82,72	93,26
<i>Interautonómicos</i>	96,36	95,87	80,66	78,55	84,26	85,86	79,44	77,34	87,13	87,33
CONVENIOS DE OTRO ÁMBITO	100,40	100,60	102,40	102,00	101,00	101,30	102,8	101,60	101,10	100,80
Grupo de empresas	87,56	90,37	66,24	49,86	97,21	84,82	74,22	85,55	91,54	96,76
Sector local-comarcal	96,73	98,62	93,79	104,70	101,00	103,10	110,80	98,44	107,40	92,72
Sector provincial	101,10	102,50	106,60	105,00	102,50	103,10	103,10	103,90	97,79	101,40
Sector interprovincial	94,35	99,17	95,62	135,10	98,73	122,50	123,30	113,70	114,30	87,87
<i>Autonómicos</i>	96,10	102,10	95,44	137,60	98,22	124,10	123,70	113,70	114,70	87,87
<i>Interautonómicos</i>	90,58	89,41	95,80	130,90	104,80	83,51	101,00	114,10	100,00	80,86
Sector nacional	99,75	96,70	95,07	86,63	97,97	93,72	98,61	95,70	104,80	103,50

(*) Datos provisionales.

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

La tabla 5 recoge los datos de crecimiento salarial pactado en los convenios colectivos en el período 1981-2000 ⁽⁷⁾. 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 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 la tabla 6. De hecho, 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 eficientes.

⁽⁷⁾ Incluyendo cláusulas de salvaguarda salarial.

No obstante, otros convenios de ámbito superior al de la empresa también registran crecimientos salariales inferiores a la media nacional, como ocurre en los casos de los convenios de grupo de empresas, los convenios de sector interprovincial interautonómicos y los convenios de sector nacionales (en este caso desde el año 1991).

En cualquier caso, sí parece claro que 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.

TABLA 7

**Crecimiento salarial pactado en términos reales (%)
en los convenios colectivos**

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TOTAL	-1,44	-2,38	-0,75	-3,49	-0,90	-0,57	1,31	1,58	0,97	1,63
Empresas provinciales	-2,47	-3,58	-0,82	-3,88	-1,36	-0,80	1,31	1,09	0,72	1,50
Empresas autonómicas	-0,68	-1,03	0,35	-3,71	-1,74	-0,92	0,60	0,70	1,95	1,90
Empresas interautonómicas	-2,98	-3,06	-0,29	-4,64	-0,78	-0,39	1,01	0,73	0,73	1,17
Grupo de empresas	-0,40	-2,15	-1,04	-3,86	-0,83	-0,94	1,24	1,40	0,79	1,48
Sector local-comarcal	-2,39	-3,32	-2,22	-4,75	-1,38	-0,57	2,32	1,86	0,24	1,49
Sector provincial	-1,33	-2,45	-0,99	-3,49	-1,00	-0,61	1,34	1,60	1,06	1,65
Sector interprovincial autonómicas	-9,27	-3,39	—	-1,65	-1,26	-0,33	0,71	2,99	0,47	1,61
Sector interprovincial interautonómicas	-2,18	-1,94	1,33	-3,29	-0,76	-0,41	0,95	1,47	-0,01	1,12
Sector nacional	-0,77	-1,77	-0,68	-3,03	-0,59	-0,51	1,39	1,83	1,08	1,76
PROMEMORIA:										
Crecimiento empleo asalariado (%)	-3,10	-0,64	-1,28	-4,26	-0,01	4,71	4,18	4,75	6,32	4,44
Tasa de paro (%)	14,17	16,02	17,49	20,25	21,64	21,25	20,53	19,48	17,28	16,25

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
TOTAL	2,06	1,37	0,88	-1,11	-0,76	0,22	0,87	0,76	0,42	0,31
Empresas provinciales	2,05	1,34	0,54	-1,21	-0,67	0,04	0,55	0,64	0,34	0,22
Empresas autonómicas	1,87	-0,01	-0,90	-1,17	-0,52	-0,03	-1,02	0,42	-0,05	0,06
Empresas interautonómicas	1,77	1,07	-0,18	-1,88	-1,38	-0,32	0,28	0,18	0,07	-0,16
Grupo de empresas	1,07	0,67	-0,97	-2,91	-0,87	-0,36	0,13	0,39	0,19	0,19
Sector local-comarcal	1,80	1,27	0,54	0,94	-0,72	0,34	1,18	0,72	0,62	0,04
Sector provincial	2,15	1,55	1,24	-0,93	-0,66	0,34	0,96	0,86	0,36	0,36
Sector interprovincial autonómicas	1,75	1,52	0,63	0,24	-0,83	1,14	1,55	1,11	0,82	-0,14
Sector interprovincial interautonómicas	1,31	0,60	0,65	0,00	-0,57	-0,41	0,90	1,12	0,42	-0,40
Sector nacional	2,04	1,13	0,61	-1,59	-0,84	-0,02	0,83	0,65	0,55	0,44
PROMEMORIA:										
Crecimiento empleo asalariado (%)	1,07	-3,16	-4,30	-0,68	3,67	3,82	4,58	4,61	6,70	6,20
Tasa de paro (%)	16,35	18,40	22,73	24,17	22,93	22,21	20,82	18,82	15,86	14,07

(*) Datos provisionales.

Fuente: Elaboración propia.

La tabla 7 muestra el crecimiento salarial real pactado en los convenios colectivos en el período objeto de estudio. Dicho crecimiento salarial real lo hemos calculado descontando del crecimiento de los salarios nominales la tasa de inflación de dicho año, medida por el índice de precios al consumo.

La primera fila de la tabla 7 nos muestra el crecimiento salarial real promedio aprobado en la negociación colectiva en los últimos veinte años. Aparecen tres períodos claramente diferenciados. En el primero (1981-1986) 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 generalizada, 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 como, 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) ⁽⁸⁾. 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, lo que se detecta, en contra de lo expresado por BENTOLILA y JIMENO (2002), es 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 ⁽⁹⁾. Estos datos muestran una moderación salarial evidente desde 1995, la cual 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 ésta ha tenido alguna incidencia en el pasado.

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

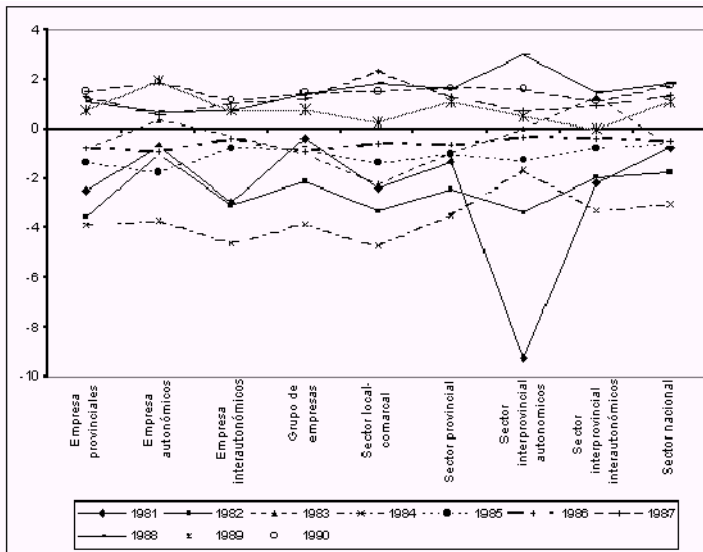
Las figuras 4 y 5 muestran las dificultades de plantear una relación claramente definida de este tipo para el caso español. Los resultados varían bastante a lo largo del período estudiado. De hecho, analizando los datos de crecimiento salarial año a año, obtenemos los datos del cuadro 1. En él se muestra 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, entendiéndolo como tal eficiencia una mayor flexibilidad salarial (tanto al alza como a la baja).

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

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

FIGURA 4

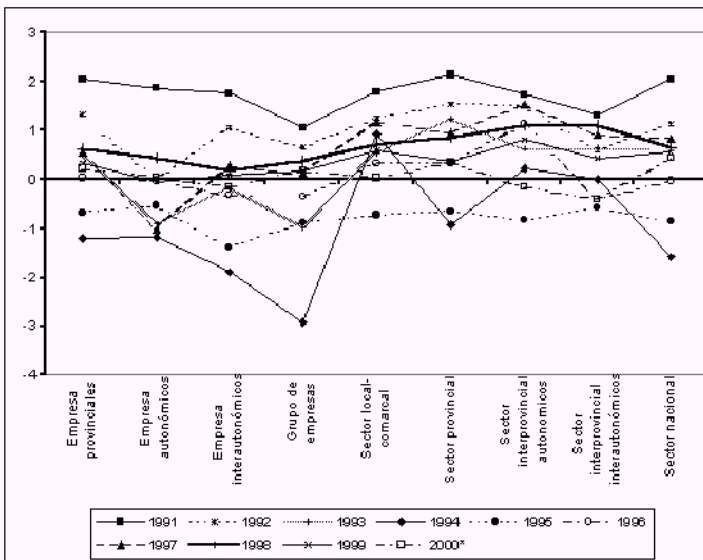
Crecimiento salarial real (%) pactado en la negociación colectiva por ámbito funcional (1981-1990)



Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 5

Crecimiento salarial real (%) pactado en la negociación colectiva por ámbito funcional (1991-2000)



Fuente: Elaboración propia.

CUADRO 1

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

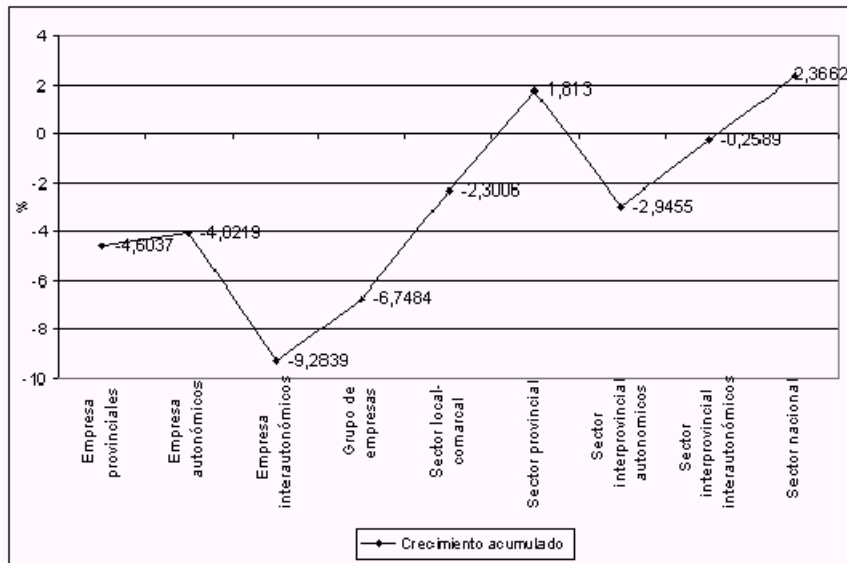
Fuente: Elaboración propia.

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 conjunto 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 la figura 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.

FIGURA 6

Crecimiento acumulado de los salarios reales pactados en la negociación colectiva para el período 1981-2000.



Fuente: Elaboración propia.

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 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 1981-1986, 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.

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 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 quedan fuera de este trabajo.

6. BIBLIOGRAFÍA

- BENTOLILA, S. y JIMENO, J.F. (2002): «La reforma de la negociación colectiva en España», *Documentos de trabajo FEDEA*, 2002-2003, 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, pp. 161-191.
- CALMFORS, L. y DRIFILL (1988): «Centralization of wage bargaining and macroeconomic performance», *Economic Policy*, 6, pp. 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*, pp. 155-169, Edward Elgar, Cheltenham.
- (2001b): «The Spanish labour market: reforms and consequences», *International Review of Applied Economics*, vol. 15, no. 1, pp. 31-53.
- FINA, L.; GONZÁLEZ DE LENA, F. y PÉREZ, 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 Snower, D.J. y de la Dehesa, G. (eds.) *Unemployment policy. Governments options for the labour market*, pp. 545-572, Cambridge University Press, Cambridge.
- 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*, pp. 197-244, Fedea, Madrid.

-
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (varios años): *Anuario de Estadísticas laborales y de asuntos sociales*, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- NICKELL, S. (1999): «Product markets and labour markets», *Labour Economics*, 6, pp. 1-20.
- NICKELL, S. y VAN OURS, J. (2000): «The Netherlands and the United Kingdom: a European unemployment miracle?», *Economic Policy*, abril, pp. 137-180.
- SEGURA, J. (2001): «La reforma del mercado de trabajo español: un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, número 25, vol. IX, pp. 157-190.
- SOSKICE, D. (1990): «Wage determination: the changing role of institutions in advanced industrialized countries», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 6, no. 4, pp. 36-61.