



---

# **Universidad de Valladolid**

## **Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

**Trabajo de Fin de Grado**

**Grado en Economía**

## **Distribución funcional de la renta 2000-2015**

Presentado por:

***Cristina Almeida Alves***

***M.<sup>a</sup> Teresa Rubio Sanz***

*Valladolid, 25 de julio de 2018*

## ÍNDICE

1. Introducción.....	4
2. Evolución de la desigualdad y sus causas en España y en la Unión Europea. 2000-2015.....	5
2.1. Crecimiento económico y evolución de la desigualdad.	
3. Distribución funcional de la renta .....	13
3.1. Distribución funcional de la renta. La evolución del PIB y sus componentes: un enfoque funcional	
4. Evolución de la remuneración de asalariados.....	22
5. De la distribución funcional de la renta a la distribución personal de la renta.....	26
6. Conclusión.....	32
7. Bibliografía.....	33

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1. Desigualdad en algunos países avanzados de la Unión Europea.....	6
Gráfico 2.2. Renta en España y UE antes y después de transferencias.....	8
Gráfico 2.1.1. Evolución del PIB.....	10
Gráfico 2.1.2. Desigualdad en las rentas.....	11
Gráfico 2.1.3. Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social.....	12
Gráficos 3.1.1. Remuneración de asalariados.....	16
Gráfico 3.1.2. Excedente bruto de explotación.....	17
Gráfico 3.1.3. Rentas mixtas.....	17
Gráfico 3.1.4. Impuestos y subvenciones sobre la producción y la importación..	18
Gráfico 3.1.5. Sustitución trabajo – capital.....	19
Gráfico 4.1. Costes laborales unitarios.....	24
Gráfico 4.2. Tasa de asalarización y sus componentes.....	25
Gráfico 5.1. Gasto social en España y en la Unión Europea.....	27
Gráfico 5.2. Transferencias corrientes del hogar.....	29
Gráfico 5.3. Renta disponible bruta.....	30
Gráfico 5.4. Renta disponible ajustada bruta de los hogares.....	31

## **RESUMEN**

El presente trabajo analiza los cambios en la distribución funcional de la renta en España y en la Unión Europea en el periodo 2000-2015. Tras un breve análisis del aumento de la desigualdad en la distribución personal de la renta se estudia la caída de la participación de las rentas del factor trabajo en el PIB y sus principales determinantes. Para profundizar en el análisis anterior se analiza el comportamiento de los costes laborales unitarios, los salarios y la productividad. El trabajo finaliza con un apartado en el que se analizan las relaciones entre la distribución funcional y personal de la renta y la importancia de las políticas distributivas y redistributivas o en especie.

Palabras clave: distribución de la renta, costes laborales, productividad y salarios.

Clasificación JEL: E01, E24, E25.

## **ABSTRACT**

This thesis analyses the changes in the functional income distribution in Spain and the European Union in the period 2000-2015. After a brief analysis of the increase in inequality in the personal income distribution, the fall in the share of labour income in GDP and its main determinants is studied. To deepen the previous analysis, the behaviour of unit labour costs, wages and productivity are analysed. The thesis ends with a section in which the relationships between the functional and personal income distribution and the importance of distributive and redistributive policies are analysed.

Key words: income distribution, labour costs, productivity and wages.

JEL classification: E01, E24, E25.

## 1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica ha tenido efectos negativos sobre la desigualdad de la distribución de la renta en los países desarrollados y, en especial, en el caso de España (CES, 2013; Arranz Muñoz et al., 2014; Goerlich Gisbert, 2016).

Los trabajos publicados (Piketty, 2013 y Francese y Mulas-Granados, 2015) coinciden en señalar que la disminución de la participación laboral de los ingresos y la desigualdad salarial han sido los factores determinantes del crecimiento de la desigualdad de la distribución personal de la renta. Atkinson (2009) esgrime tres razones que justifican el estudio de la distribución funcional de la renta, la primera de ellas es su utilidad para comprender la relación entre los ingresos de los hogares a nivel macro y microeconómico; la segunda, que ayuda a comprender la desigualdad en la distribución personal de la renta; y la tercera, que permite vincular la renta con la actividad productiva, lo que no solo resulta relevante para la comprensión de la distribución de los ingresos, sino también para evaluar la equidad de las distintas fuentes de renta.

El objetivo principal de este trabajo es el análisis de la distribución funcional de la renta en España, en el periodo 2000-2015, de forma comparada con la Unión Europea. A tal efecto, en el apartado siguiente se realiza un estudio de la evolución de la desigualdad en España y en la Unión Europea en el que se destaca la importancia del poder del capital sobre el trabajo, el capitalismo oligárquico, la individualización y las políticas redistributivas en el comportamiento de la desigualdad.

En el tercer apartado del trabajo se lleva a cabo un análisis de los componentes del PIB, desde una óptica funcional, para medir el descenso en la participación del factor trabajo en el PIB en el periodo analizado. La globalización económica, los cambios en la tecnología, en los mercados financieros, en las instituciones de mercado de trabajo y en el poder de negociación de los sindicatos, son algunos de los principales factores explicativos de los cambios producidos en la distribución funcional de la renta.

Para profundizar en el estudio de la pérdida de peso de las rentas del trabajo, en el cuarto apartado se realiza un análisis de la evolución de los costes laborales unitario y de la tasa de asalarización, en España y en la Unión Europea, en el periodo de estudio, 2000-2015.

Por último, el trabajo finaliza con un apartado en el que se destacan los resultados principales del trabajo y se realiza una reflexión sobre los efectos de la desigualdad en España.

## **2. EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD Y SUS CAUSAS EN ESPAÑA Y EN LA UNIÓN EUROPEA. 2000-2015**

Existe una amplia evidencia sobre el aumento de la desigualdad de la renta en los países desarrollados desde los años 80 (Stiglitz, 2012; Piketty, 2013; Atkinson y Bourguignon, 2014; Saavedra et al., 2014, entre otros). Como consecuencia la sociedad está más dividida, los ricos se han vuelto más ricos, los pobres más pobres y la clase media también ha sufrido una pérdida relevante de renta (Franzini and Pianta, 2016).

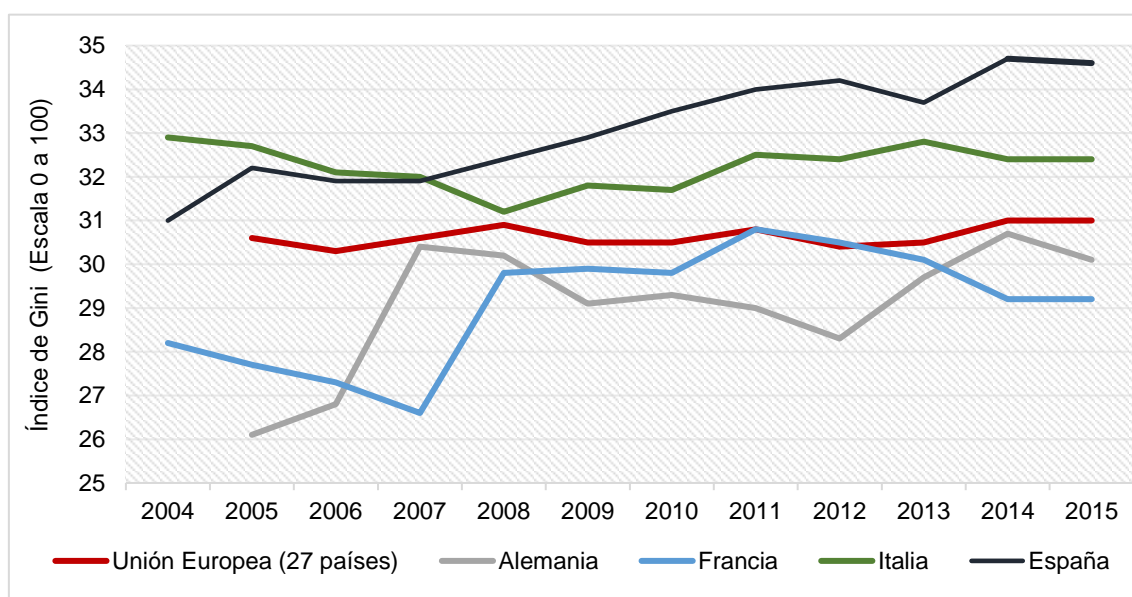
A nivel mundial, las desigualdades siguen siendo muy elevadas a pesar del rápido crecimiento de las economías emergentes como China o India, en las que las disparidades internas también están aumentando (Franzini and Pianta, 2015). A pesar de ello, la desigualdad está todavía lejos de convertirse en una prioridad para los poderes públicos. Existen algunos datos alarmantes sobre la desigualdad global que afirman que tan solo 62 personas, entre las cuales tan solo nueve son mujeres, poseen tanta riqueza como 3.600 millones de personas, es decir, la riqueza del 1% de la población mundial es mayor que la que reúne el 99% restante. Oxfam (2016).

De la misma forma, la desigualdad ha afectado a España donde también se observa un crecimiento de la desigualdad que se ha acelerado de forma significativa desde el comienzo de la crisis económica en 2008.

Actualmente, España es uno de los tres países de la Unión Europea donde se observan las mayores diferencias entre las rentas de los hogares. Pero es necesario interpretar esta situación teniendo en cuenta que la mayoría de los países de la Unión Europea también han sufrido un crecimiento de la desigualdad y, además, España se caracteriza por no tener un patrón estable en el tiempo, es decir, la desigualdad española cambia según los ciclos y puede alcanzar niveles muy bajos, o niveles muy elevados como ha sucedido con la actual crisis (Arranz Muñoz et al., 2014).

El gráfico 2.1 recoge la evolución del Índice de Gini, en el periodo 2004-2015, en el conjunto de la Unión Europea y en España, Alemania, Francia e Italia.

**Gráfico 2.1. Desigualdad en algunos países avanzados de la Unión Europea.**



Fuente: elaborado con datos de EUROSTAT: Sustainable Development Indicators.

Como refleja el gráfico anterior, el índice de Gini de la Unión Europea no ha sufrido grandes cambios, alcanzando su valor máximo en 2014 (31). En Francia y Alemania se produjo un brusco aumento de la desigualdad en los primeros años de la crisis (29,8 y 30,4 respectivamente), en Francia el índice de Gini pasó de 26,6 a 29,8 en 2008, y en Alemania pasó de 26,8 a 30,4 en 2007. Pero en ambos el nivel de desigualdad se mantuvo en todo momento por debajo de la

media de la UE. En España e Italia también se incrementa la desigualdad, pero lo hizo de manera más gradual a lo largo del período analizado. No obstante, en ambos países los niveles de desigualdad superan la media de la UE, siendo España el país que registra los valores más elevados en el año 2015.

Los estudios llevados a cabo para analizar el aumento de desigualdad de la distribución de la renta destacan, en primer lugar, la importancia del poder del capital sobre el trabajo, que hace referencia al aumento del peso del capital frente al trabajo en la participación del PIB. En dicho proceso ha sido clave la influencia de la globalización económica, de los cambios producidos en la tecnología, en los mercados financieros, en las instituciones del mercado del trabajo y en el poder de negociación de los sindicatos (Franzini and Pianta, 2015; François Bourguignon, 2017).

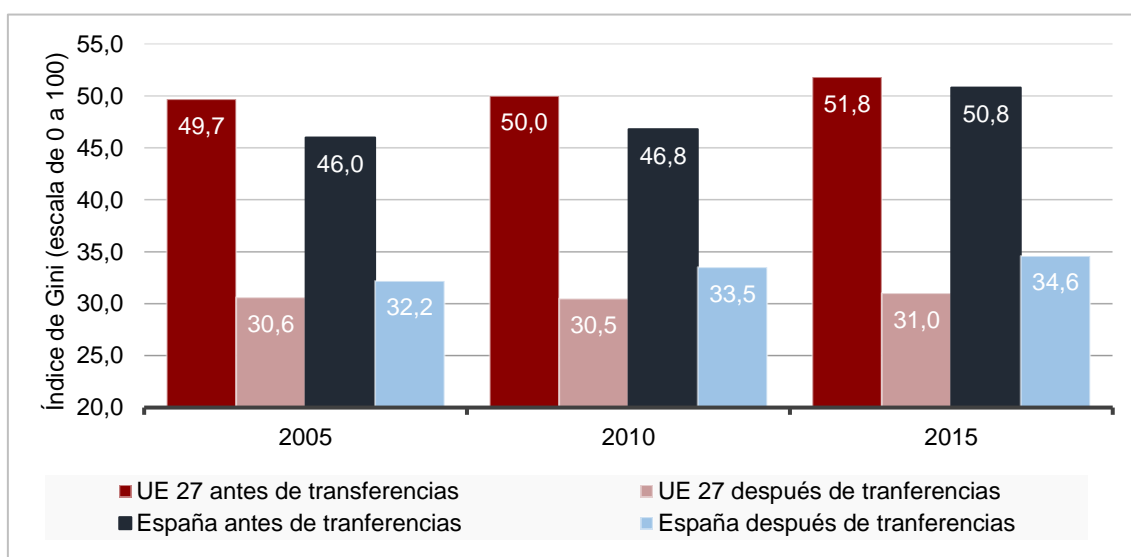
En segundo lugar, el papel del capitalismo oligárquico se caracteriza por la concentración de la renta, la riqueza y el poder, que en algunas ocasiones va acompañado de la evasión de impuestos (Franzini and Pianta, 2015; Franzini and Pianta, 2016; François Bourguignon, 2017).

En tercer lugar, la individualización que hace referencia a la fragmentación del panorama social en los países avanzados en virtud de factores de género, étnicos, migratorios y generacionales. Además, las nuevas tecnologías al aumentar la importancia de la cualificación de los individuos, es decir, de sus habilidades y conocimientos para trabajar, también han contribuido a profundizar dicha fragmentación. En definitiva, la individualización ha generado precariedad y polarización en los puestos de trabajo, desigualdad salarial y un aumento de la incertidumbre (Franzini and Pianta, 2016).

En cuarto lugar, se destaca la importancia de las políticas redistributivas para mitigar la desigualdad principalmente, a través de transferencias monetarias y en especie (Franzini and Pianta, 2015; Franzini and Pianta, 2016; François Bourguignon, 2017). Las transferencias monetarias suponen una de las principales fuentes de ingresos de las familias cuyos miembros no participan en el mercado de trabajo y, entre ellas, destacan las pensiones y las prestaciones

por desempleo. Por su parte, las transferencias en especie proporcionan a la población servicios de sanidad y educación principalmente, y tienen como objetivo aumentar la eficacia del estado de bienestar y conseguir una mayor igualdad de oportunidades (CES, 2013). El gráfico 2.2. refleja el efecto positivo generado por las transferencias y destaca el diferente impacto que estas tienen en España y en la Unión Europea.

**Gráfico 2.2. Renta en España y UE antes y después de transferencias.**



*Fuente:* elaborado con datos de EUROSTAT: Population and Social Statistics, Population and Migration, Living Conditions and Welfare.

De igual manera el sistema tributario también puede aportar equidad a las políticas distributivas a través de la recaudación de los recursos necesarios para su financiación. El sistema tributario español presenta desde mediados de los años 80 una estructura similar a los países de su entorno, pero con una potencia recaudatoria sensiblemente menor.

“La prolongación en el tiempo de altos niveles de desigualdad refleja la patente debilidad del modelo distributivo” (Arranz Muñoz et al., 2014, p.67). Este problema va acompañado de dificultades en el mercado de trabajo generadas por una menor productividad, un aumento de los empleos cíclicos y una mayor vulnerabilidad económica del país (Arranz Muñoz et al., 2014).



## **2.1. Crecimiento económico y evolución de la desigualdad.**

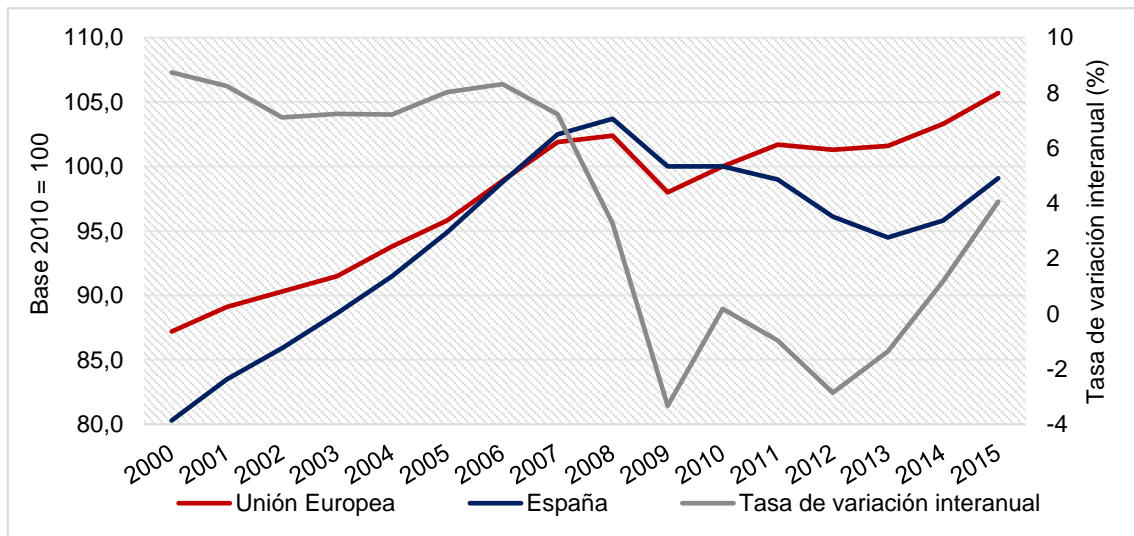
Es este apartado se llevará a cabo un análisis para observar como el crecimiento económico y la recesión que han caracterizado el período 2000-2015, han impactado en la desigualdad tanto de España como de la Unión Europea.

En el periodo previo a la crisis, 2000-2008, España vivió una fase de expansión económica en la que la creación de empleo fue destacable, los niveles de inflación reducidos y los tipos de interés se situaron en niveles muy bajos. El proceso de convergencia europea favoreció la estabilidad macroeconómica y favoreció la expansión económica generando, además, un clima de confianza entre los agentes económicos. Por otro lado, la expansión de la demanda estuvo apoyada en crecientes niveles de endeudamiento de las empresas y familias asociadas a los niveles más bajos en los tipos de interés (CES, 2013).

Este proceso de crecimiento sostenido estuvo acompañado de un crecimiento del empleo en España por encima de la media de la Unión Europea. El aumento de los flujos migratorios y la progresiva incorporación de la mujer al trabajo favoreció el crecimiento de la población activa. Los empleos de alta cualificación se vieron beneficiados por este cambio, pero fueron los empleos en sectores intensivos en mano de obra poco cualificada como la construcción y algunos servicios, turismo y servicios inmobiliarios principalmente, los que registraron un mayor crecimiento.

En el gráfico 2.1.1. se recoge la evolución del PIB en el período 2000-2015 en España y en la Unión Europea. En el periodo previo a la crisis, 2000-2007, se observa una tendencia creciente del índice de volumen del PIB en España y en la Unión Europea, destacando los últimos años de esta fase en los cuáles España consiguió situarse por encima de la media de la Unión Europea. En el periodo de crisis, la evolución del índice fue negativa en ambos territorios, si bien la Unión Europea consiguió recuperarse primero de la recesión obteniendo de nuevo una tendencia creciente en 2009, mientras que en España la recesión se prolongó hasta 2012.

**Gráfico 2.1.1. Evolución del PIB**



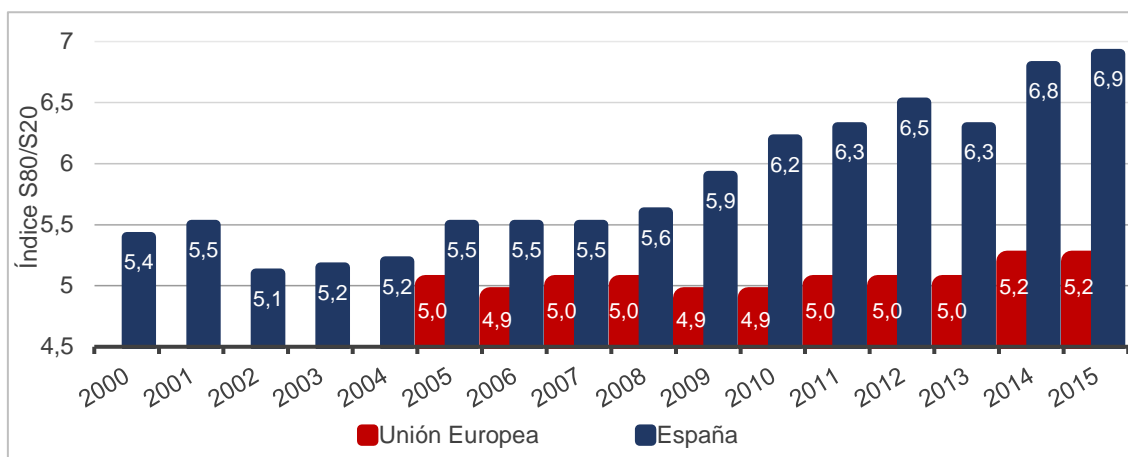
*Fuente:* elaborado con datos de EUROSTAT: European and National Indicators for Short-Term Analysis, National Accounts; INEbase.

La evolución del PIB afecta a la desigualdad, pero la intensidad y el signo de su influencia depende en gran medida de las instituciones políticas y económicas de cada país (United Nations Development Programme, 2013). En el caso de España se observa que, a pesar del crecimiento, la desigualdad social aumenta (Sala, 2017). Situación preocupante, en la medida de que dicha tendencia puede convertirse en un problema crónico para el país (Europa Press, 2017).

El gráfico 2.1.2 refleja la evolución de la desigualdad analizada a través del índice S80/S20<sup>1</sup> en el período 2000-2015. Este análisis es importante para ver el impacto que tienen las transferencias y los impuestos en la renta disponible y a su vez en la desigualdad.

<sup>1</sup> S80/S20: relación entre la renta disponible total del 20% de la población con ingresos más elevados y la del 20% con ingresos más bajos.

**Gráfico 2.1.2. Desigualdad en las rentas.**



*Fuente:* Elaborado con datos de EUROSTAT: Population and Social Conditions, Living Conditions and Welfare.

En el periodo previo a la crisis, 2000-2007, los valores del índice se mantienen entorno a 5 para España con una tendencia decreciente, es decir, el 20% de la población más rica multiplica por 5 la renta del 20% de la población más pobre. El aumento del empleo pudo contribuir de forma significativa a este comportamiento del índice. Sin embargo, con la crisis económica se produce un aumento significativo del índice, la renta del 20% de la población más rica multiplica en un 6,9 la renta del 20% de la población más pobre. Esto implica una transferencia desde las rentas más bajas, principalmente de aquellos que tienen una renta disponible inferior a 6.400 euros per cápita, y un estancamiento o aumento de aquellos con renta disponible superior a 25 mil euros per cápita (Goerlich, 2016).

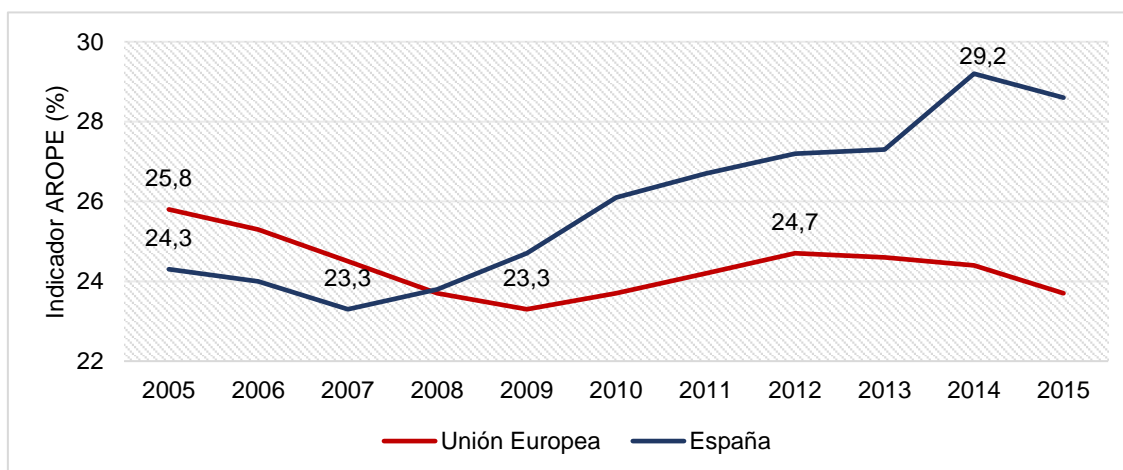
En comparación con la Unión Europea, el índice S80/S20 alcanza valores muy superiores en España, fenómeno que se reflejaba también en el Índice de Gini (gráfico 2.1). En ambos gráficos se aprecia con notoria claridad el fuerte impacto de la crisis económica sobre el aumento de la desigualdad.

Para finalizar, este análisis inicial comprueba que en los años de la crisis económica aumentó la carencia de recursos en una parte importante de la población española (CES, 2013; Arranz Muñoz et al., 2014; Goerlich Gisbert, 2016). Por un lado, el descenso de la renta media provocó una disminución en

el umbral de la pobreza y, por otro, el aumento de la población en situación de pobreza relativa incrementó el porcentaje de población de la franja de rentas bajas (CES,2013).

Un aspecto importante a la hora de analizar la pobreza es la intensidad y continuidad del empleo a lo largo del año. Los hogares con menor riesgo de pobreza son aquellos en los que la intensidad de trabajo es mayor, es decir, aquellos en los que el mayor número de miembros trabajan a tiempo completo el mayor número de días posible. El indicador AROPE<sup>2</sup> permite analizar la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social, reflejado en el gráfico 2.1.3. para España y para la Unión Europea en el periodo 2005-2015.

**Gráfico 2.1.3. Tasa de riesgo de pobreza o exclusión social.**



*Fuente:* elaborado con datos de EUROSTAT: Population and Social Conditions, Income and Living Conditions.

En los años anteriores a la crisis, tanto en España como en la Unión Europea, se redujo la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social. Una vez iniciada la crisis económica en la Unión Europea se continuó disminuyendo hasta el año 2009 en el que alcanzó su mínimo (23,3%). De 2009 a 2012 aumentó la tasa de riesgo de pobreza hasta 24,7%. En los años sucesivos volvió a descender hasta alcanzar prácticamente los niveles previos a la crisis. El impacto de la crisis

<sup>2</sup> AROPE: at risk of poverty and/or exclusion que mide el riesgo de pobreza y exclusión social, no solo a partir del umbral de ingresos, sino también incorporando otros aspectos, como la situación laboral de los integrantes de los hogares, o la escasez de recursos materiales de los mismos.

económica sobre la tasa de riesgo de pobreza en España fue bastante más fuerte, de hecho, hasta el año 2014 aumentó la tasa de riesgo de pobreza, en especial, entre los años 2008-2010 y 2013-2014 año, este último, en el que alcanza el valor máximo 29,2% situándose muy por encima de la media de la Unión Europea. Aunque en 2015, se observa una caída en la tasa de riesgo de pobreza en España, todavía está muy lejos de alcanzar los niveles anteriores a la crisis económica. En general, el comportamiento de la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social es muy similar a la del índice de Gini.

Los elevados niveles de riesgo de pobreza o exclusión social se han visto acompañados de un aumento de la desigualdad en la distribución de la renta. La desigualdad no habría sufrido estos bruscos cambios si la crisis económica hubiese afectado de igual manera a todos los estratos de renta. Sin embargo, como las rentas inferiores han sido las más afectadas, ha empeorado los niveles de vida de una parte importante de la población y han aumentado los niveles de riesgo de pobreza o exclusión social.

### **3. DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA**

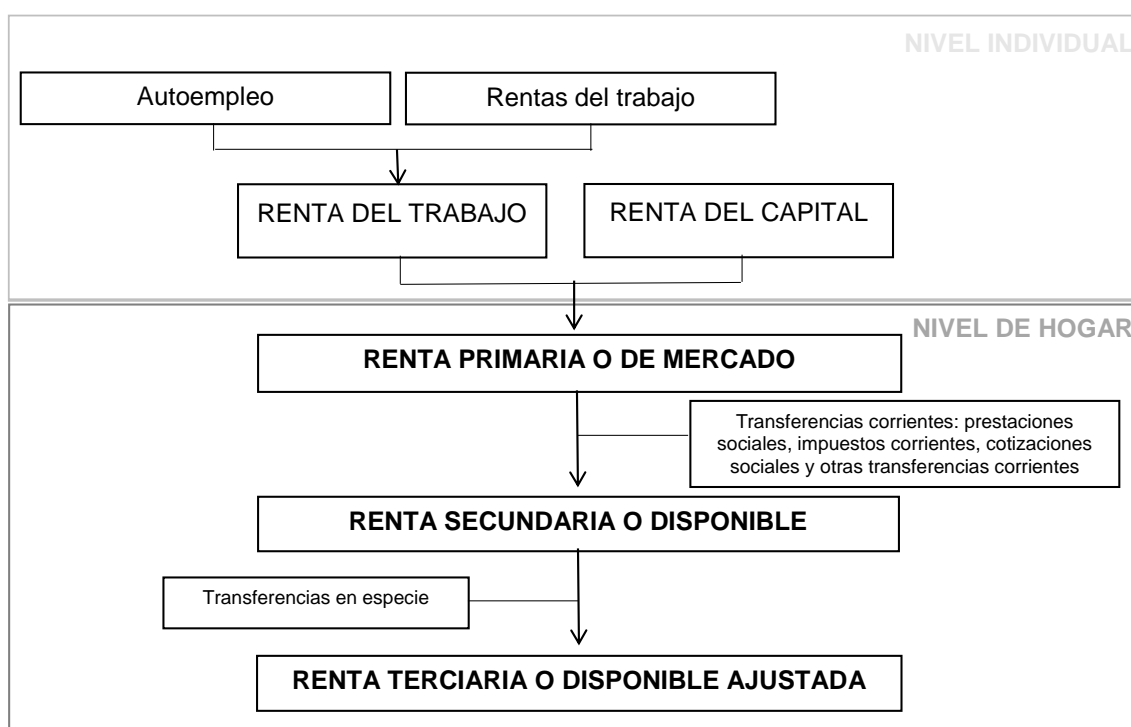
El periodo de estudio elegido, 2000-2015, abarca la fase de expansión y recesión, y se analiza sus efectos en España y en la Unión Europea (27), realizando una comparación entre ambas y utilizando para ellos los datos ofrecidos por la Contabilidad Nacional (Contabilidad Nacional Española y Eurostat, cuentas nacionales).

Existen dos perspectivas para analizar la distribución de la renta, la *distribución funcional o factorial de la renta* que estudia la distribución del PIB, o renta primaria generada en el proceso productivo entre los factores productivos que han contribuido a su obtención: trabajo, capital y administraciones públicas y la *distribución personal de la renta* que analiza cómo se distribuye la renta disponible entre los hogares. Ambas tipologías se pueden observar a su vez en el ámbito regional o territorial del país.

La renta primaria o de mercado de los hogares está conformada por las rentas que perciben en virtud de su participación directa en el proceso de producción (remuneración de asalariados, renta mixta y excedente de explotación) y por las rentas de la propiedad.

La renta secundaria o disponible de los hogares resulta de sumar a su renta primaria las transferencias corrientes que reciben los hogares (prestaciones sociales y otras transferencias corrientes) y descontar las transferencias corrientes que pagan los hogares (impuestos corrientes, cotizaciones sociales y otras transferencias corrientes). Esta renta representa los recursos de los que disponen las familias para el consumo y el ahorro y es la que, habitualmente, se utiliza en los estudios de desigualdad.

### Distribución de la renta.



Si a la renta disponible se le agregan las transferencias sociales en especie, es decir, el valor de los bienes y servicios individuales que las AA.PP. e instituciones sin fines de lucro suministran de forma gratuita o a precios económicamente no significativos a los hogares, se obtiene la renta terciaria o disponible ajustada.

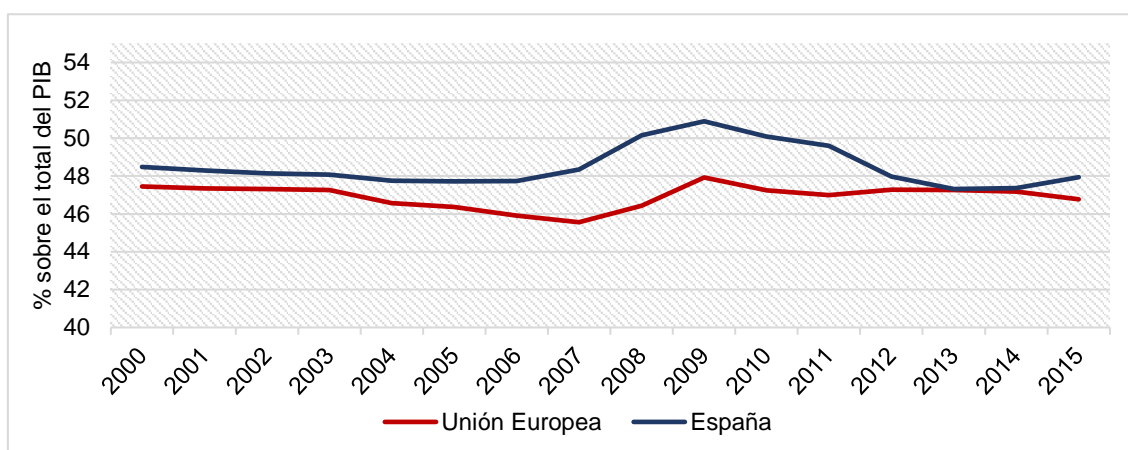
Por tanto, la distribución personal de la renta va a estar condicionada por la distribución funcional de la renta. La transición de la distribución funcional de la renta hacia la distribución personal de la renta se analizará en el apartado 6.

### **3.1. Distribución Funcional de la Renta. La evolución del PIB y sus componentes: un enfoque funcional.**

Centrando el análisis en la distribución funcional de la renta, se analiza la evolución de la participación en el PIB de la remuneración de asalariados, del excedente bruto de explotación, de la renta mixta y de los impuestos netos de subvenciones que gravan la producción y la importación, en el periodo 2000-2015.

La remuneración de asalariados comprende los sueldos y salarios brutos y las cotizaciones sociales a cargo de los empleadores, es decir, la retribución efectiva y en especie pagada por los empleadores a sus asalariados. En el gráfico 3.1.1. se observa que, en el período de tiempo analizado, 2000-2015, se pueden observar tres etapas: una primera etapa, entre 2000 y 2007, en el que se reduce la participación de la remuneración de asalariados en el PIB debido a que la creación de empleo se concentró en sectores de baja productividad y, por tanto, con salarios inferiores a la media. La segunda etapa se correspondería con los dos primeros años de la crisis, 2008 y 2009, años en los que la participación de la remuneración de asalariados en el PIB aumentó debido a que la destrucción de empleo afectó en mayor medida a los sectores y ocupaciones con niveles de remuneración más bajos, sesgando la composición del empleo remanente hacia los trabajos y colectivos con niveles salariales más altos. A partir del año 2010, se inicia una nueva etapa de descenso de la participación de la remuneración de asalariados en el PIB que se explica por la contención salarial pactada por los agentes sociales, la reducción de los sueldos de los empleados públicos y la extensión del desempleo a sectores con mayor remuneración (Fernández, 2012; CES, 2013).

### Gráficos 3.1.1. Remuneración de asalariados.



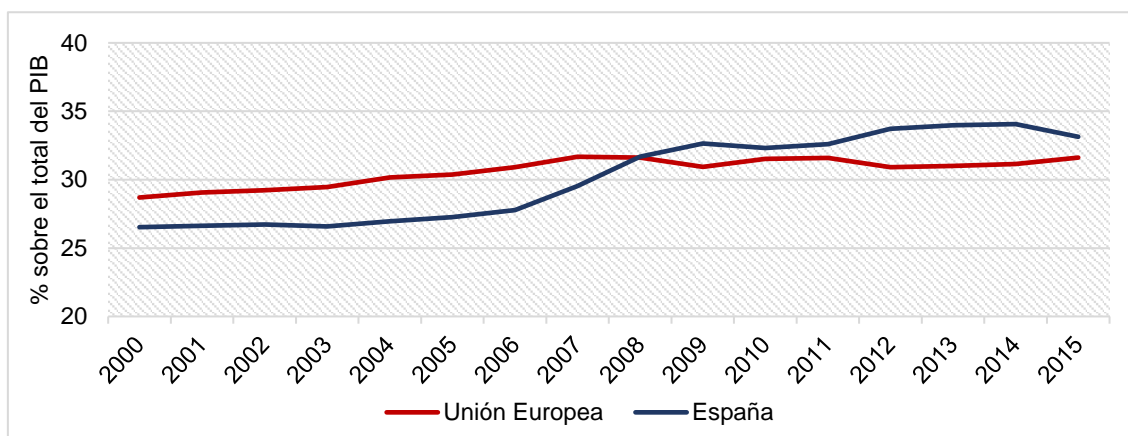
Fuente: elaborado con datos de EUROSTAT: European and National Indicators for Short-Term Analysis, National Accounts.

La tendencia de la participación de la remuneración de asalariados en el PIB fue similar en España y en la Unión Europea en la etapa de expansión económica previa a la crisis económica. Sin embargo, en los años posteriores a la crisis, mientras que en la Unión Europea la participación de la remuneración de asalariados en el PIB alcanzó niveles muy cercanos a los de antes de la crisis, España se situó por debajo de la participación de la remuneración de asalariados en los años previos a la crisis (Fernández, 2012).

El excedente bruto de explotación, reflejado en el gráfico 3.1.2., es el saldo que mide la remuneración del capital utilizado en el proceso productivo. A lo largo del periodo de análisis, 2000-2015, se observa una primera tendencia ligeramente creciente de la participación del excedente bruto de explotación en el PIB en España entre los años 2000-2007. Dicho crecimiento se hace más notable entre los dos años siguientes 2008-2009, y en los años posteriores permanece la tendencia creciente de forma más constante entorno al 30% y 35% con una ligera disminución en el año 2010. La participación del excedente bruto de explotación en la Unión Europea es similar, pero con un crecimiento más constante a lo largo de todo el periodo analizado.



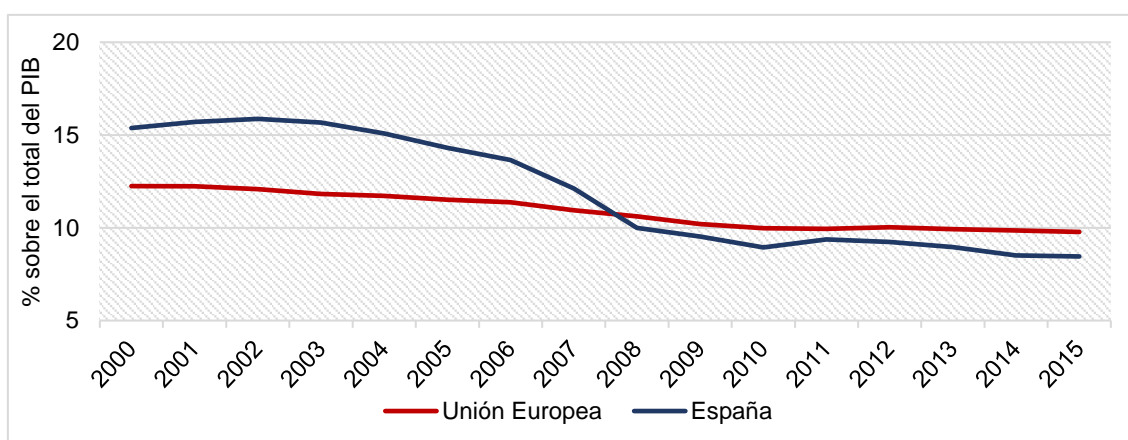
**Gráfico 3.1.2. Excedente bruto de explotación.**



*Fuente:* elaborado con datos de EUROSTAT: European and National Indicators for Short-Term Analysis, National Accounts.

La renta mixta comprende tanto las rentas de trabajo como las de capital que remuneran la mano de obra y los activos fijos utilizados por los trabajadores por cuenta propia para desarrollar sus tareas productivas. El gráfico 3.1.3. refleja la evolución de la renta mixta y se puede observar que, en España, en los años previos a la crisis económica, la renta mixta presenta una disminución hasta el año 2010, donde después se recupera ligeramente pero solamente durante los dos años consecutivos. En los últimos años vuelve a decrecer, pero lo hace de forma más suave. La Unión Europea refleja una tendencia decreciente a lo largo de todo el periodo de análisis, 2000-2015, pero lo hace de forma gradual.

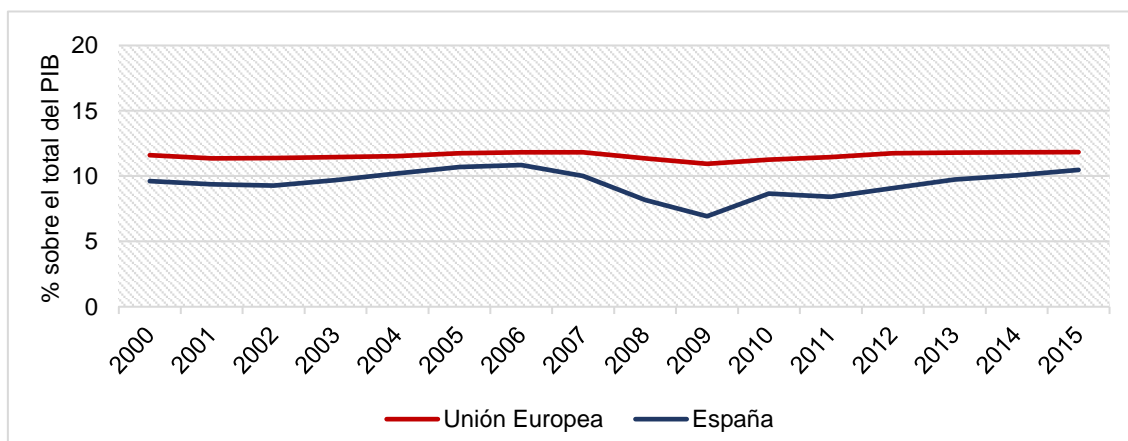
**Gráfico 3.1.3. Rentas mixtas.**



*Fuente:* elaborado con datos de EUROSTAT: European and National Indicators for Short-Term Analysis, National Accounts.

Los impuestos que gravan la producción y la importación son impuestos pagados por los productores a las administraciones públicas o instituciones de la Unión Europea por la producción o importación de bienes y servicios, la utilización de mano de obra, la propiedad de edificios y otros activos utilizados en la producción. Las subvenciones son las ayudas financieras que reciben los productores por parte de la administración pública o instituciones de la Unión Europea para financiar la producción y la importación de bienes y servicios. Su evolución, reflejada en el gráfico 3.1.4., es similar a los demás componentes, es decir, en España presenta una tendencia creciente en los años anteriores a la crisis económica, 2000-2007 hasta alcanzar un 11%, posteriormente una brusca disminución que dura hasta 2009, disminuyendo hasta un 6,9%, y en los últimos años del periodo crece, pero lentamente, sufriendo una pequeña bajada en el año 2010 del 8,7% al 8,4%. En la Unión Europea se observan los mismos efectos, pero con una caída menos brusca en 2008.

**Gráfico 3.1.4. Impuestos y subvenciones sobre la producción y la importación.**



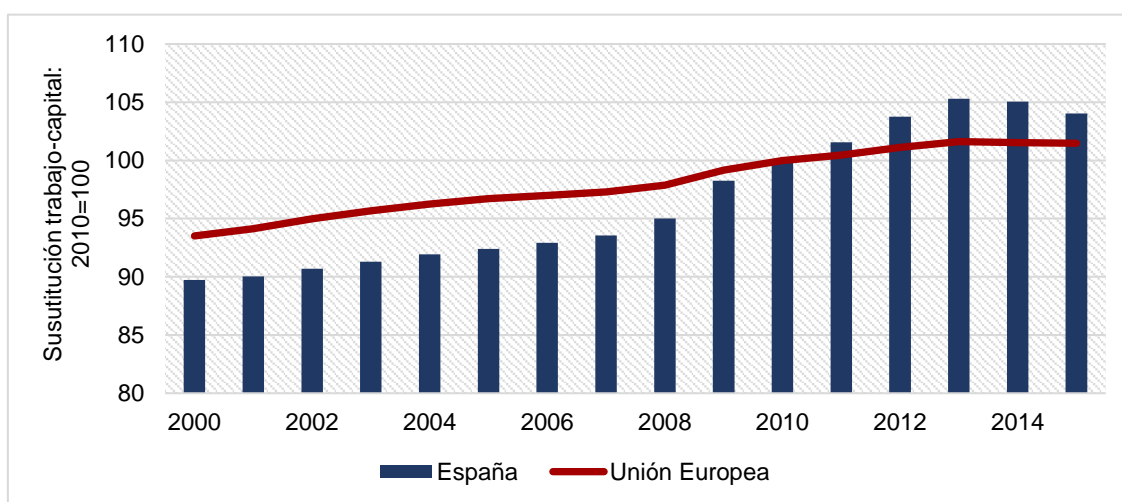
*Fuente:* elaborado con datos de EUROSTAT: European and National Indicators for Short-Term Analysis, National Accounts.

El componente que más peso tiene sobre el PIB es la remuneración de asalariados, seguido del excedente bruto de explotación y la renta mixta, y por último los impuestos y subvenciones que gravan la producción o importación de bienes y servicios.

Como hemos comentado anteriormente, ya en los años previos a la crisis se inició un periodo de descenso de la participación del factor trabajo en la remuneración de los factores productivos acompañado de un crecimiento de la participación del capital en el PIB.

El gráfico 3.1.5. refleja la sustitución del factor trabajo por el factor capital en el PIB en el periodo 2000-2015. La tendencia es creciente tanto en España como en la Unión Europea, pero en el caso de España la sustitución de la participación del trabajo por el capital es más marcada. Esta diferencia entre España y la Unión Europea se debe a la menor rentabilidad del capital en España, por lo tanto, es necesario invertir más capital para obtener el mismo excedente que en la Unión Europea.

**Gráfico 3.1.5. Sustitución trabajo – capital.**



*Fuente:* elaborado con datos de AMECO: Capital Stock, Production Factors Substitution, Total Economy.

Los estudios realizados sobre la evolución de la participación del trabajo y del capital en las economías avanzadas señalan que “la globalización es uno de los muchos factores que han contribuido a reducir la participación de los ingresos de la mano de obra en las economías avanzadas” (FMI, 2007, pp 161). La globalización ha generado beneficios en los países cuya productividad es elevada, pero ha generado también una situación de dependencia para aquellos que no tienen los recursos necesarios para alcanzar la productividad de los países vecinos (Baratas, 2015).

Otro de los factores señalados derivado de globalización es la desregulación de los mercados financieros internacionales. La eliminación de trabas a la movilidad del capital ha dado lugar a una elevada evasión fiscal (UNDP, 2013; Stockhammer, 2009) y ha otorgado un mayor poder a los accionistas en relación con los trabajadores al imponer restricciones adicionales a las empresas para crear ganancias inmediatas, beneficiando principalmente a los altos cargos (UNDP, 2013; FMI, 2007; Bourguignon, 2017: entre otros).

Los cambios tecnológicos son otro de los factores explicativos de la pérdida del peso de las rentas del trabajo. Los avances tecnológicos repercuten en la demanda de mano de obra debido a la mayor exigencia de habilidades para trabajar con estos conocimientos, beneficiando a los trabajadores más cualificados aumentando su productividad respecto de los trabajadores menos cualificados, causando a su vez una mayor desigualdad salarial (Stockhammer, 2009; OCDE, 2012; UNDP, 2013; entre otros). Además, la intensificación de la competitividad entre los países favorece el aumento de la inversión en nueva tecnología y, a su vez, los cambios tecnológicos producen un aumento del capital en detrimento de la mano de obra (Stockhammer, 2009; OCDE, 2015). Adicionalmente, el aumento de la productividad y del rendimiento del capital ocasionados por los cambios tecnológicos provoca que las rentas de capital fluyan hacia la población con rentas más elevadas (UNDP, 2013).

Las políticas de mercado de empleo juegan un papel importante en este terreno a través del establecimiento de salarios mínimos legales y la protección frente al desempleo. Los salarios mínimos pueden afectar negativamente a los trabajadores y parados cuya productividad es inferior a dicho nivel de salario debido al elevado riesgo de perder su empleo o de permanecer en el paro (Higueruela, 2017). A largo plazo, las empresas, frente al aumento del salario mínimo, reaccionan aumentando los niveles de eficiencia y de productividad sin aumentar los salarios, lo que causa una disminución de la participación laboral (OCDE, 2012). Por lo tanto, el establecimiento de un salario mínimo más elevado induce a una mayor inversión en innovación que aumenta el capital, impulsado por la necesidad de compensar el aumento en los costes laborales (Bones,

2000). En conclusión, el establecimiento de salarios mínimos legales no genera un efecto positivo en el aumento de la participación del trabajo, si no que incentiva la inversión en capital. En segundo lugar, la protección frente al desempleo contiene las transferencias realizadas por parte del Estado hacia el desempleado y la indemnización en caso de despido. En España, la situación de paro prolongado dificulta la capacidad del sistema para cubrir a este sector de la población, lo que implica una disminución del potencial redistributivo de las prestaciones y afecta negativamente a la desigualdad (CES, 2013).

El poder de negociación sindical se ha visto reducido con todos estos cambios y también por la disminución de la participación de los trabajadores en los sindicatos (7 millones de trabajadores en 2000 y 4 millones en 2012) (OCDE, 2015; Francese y Mulas-Granados, 2015; Baratas, 2015; entre otros). El aumento del desempleo hace que las personas se vean obligadas a aceptar salarios inferiores para obtener un puesto de trabajo, situación que afecta negativamente a la demanda salarial y al poder de negociación de los desempleados y, además, permite a las empresas establecer salarios más bajos debido a la gran oferta de mano de obra, perjudicando negativamente la participación salarial (Baratas, 2015). A su vez, los cambios tecnológicos dan lugar a una mayor polarización de la demanda, clasificando a los trabajadores por sus conocimientos, disminuyendo la capacidad de negociación de los menos cualificados. Por último, la protección del desempleo afecta negativamente al poder de negociación de los desempleados debido a que las prestaciones por desempleo representan un salario reserva que establece la cantidad mínima de salario que estarían dispuestos a aceptar los trabajadores.

Todos estos cambios generan, por lo tanto, el sorprendente descenso de la participación del trabajo. Se argumentó que los salarios bajos se verían beneficiados gracias a una mayor inversión de capital por parte de las empresas destinado a innovación y crear así más puestos de trabajo, pero el resultado ha sido completamente el contrario (OCDE, 2015).

#### 4. EVOLUCIÓN DE LA REMUNERACIÓN DE ASALARIADOS.

La remuneración de asalariados es el componente que mayor peso tiene sobre el PIB, por lo tanto, es importante analizar su evolución entre 2000 y 2015, y como se ha visto afectado por el crecimiento y la crisis económica.

La participación de la remuneración de asalariados en el PIB se puede descomponer en dos variables con el objetivo de llevar a cabo un análisis más detallado: coste laboral unitario (CLU) y tasa de asalarización (TA).

$$\begin{aligned} \frac{\text{Remuneración media por asalariado}}{\text{PIB}} &= \text{CLU} \times \text{TA} = \\ &= \frac{\text{remuneración de asalariados}}{\text{productividad}} \times \frac{\text{asalariados}^3}{\text{total ocupados}^4} = \end{aligned}$$

Los costes laborales unitarios reflejan por lo tanto la relación entre el coste medio del factor trabajo y su productividad. Para entender su comportamiento es necesario realizar un análisis más profundo de la productividad y los salarios, ambos condicionados por el modelo de crecimiento de la economía.

La productividad, es decir, el producto obtenido por unidad de trabajo utilizado es de gran importancia para la competitividad de un país. En España su crecimiento fue lento pero continuo durante el periodo 2000-2015, si bien en los años posteriores a la crisis económica su crecimiento se aceleró. En los años previos a la crisis económica, 2000-2007, se produjo una caída de los salarios medios debido al aumento de los puestos de trabajo con salarios bajos. El aumento de la población inmigrante también contribuyó al aumento en el mismo sentido. Este comportamiento se debió principalmente a los cambios en la tasa de desempleo y en la composición sectorial del empleo. Entre los años 2007 y 2012 el paro aumentó de manera notable (25% de la población activa en 2012) pero no se debió al aumento de la población activa, si a la destrucción masiva

---

<sup>3</sup> Asalariados: todos aquellos que reciben una remuneración económica por la actividad laboral que realiza.

<sup>4</sup> Población ocupada: realizan una actividad económica por la cuál son recompensados con una remuneración económica o a través de una ganancia derivada de su actividad.

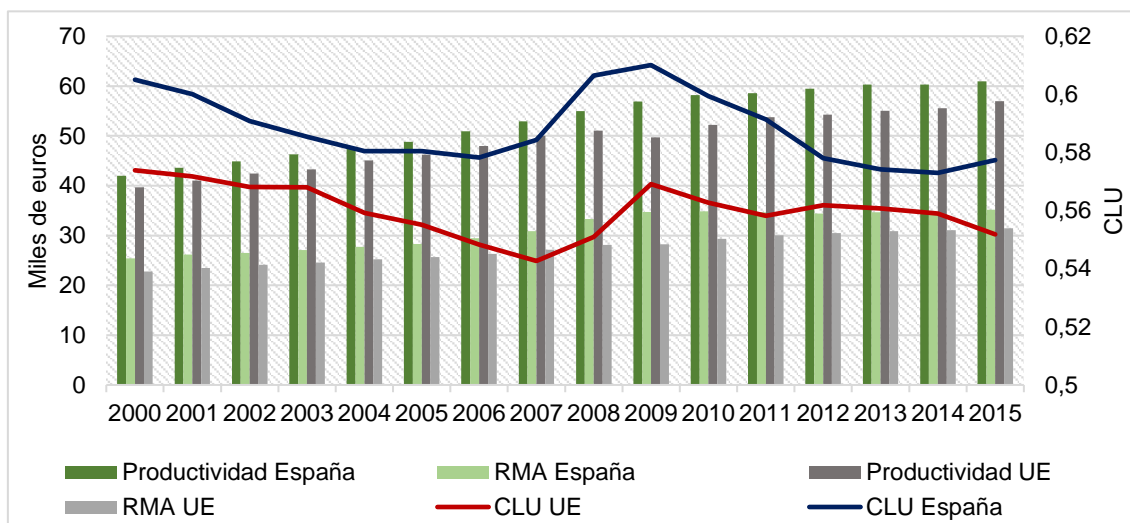
de puestos de trabajos, principalmente los de los trabajos con contratos temporales, con menor productividad y con unos salarios inferiores a los salarios medios de la economía (trabajos de los sectores de servicios turísticos, inmobiliarios, comerciales y financieros, principalmente). Esta circunstancia permitió aumentar la productividad de los puestos de trabajo que se mantuvieron, bien por la mayor dotación de recursos para los empleados que permanecieron en las empresas, bien por la reasignación hacia actividades más productivas. (Bilbao Ubillos y Ochando Claramunt, 2012; Baratas, 2015 y Hospido, 2015).

Llegados a este punto, es importante tener en cuenta las diferencias que existen entre los ocupados: asalariados a tiempo completo, asalariados a tiempo parcial y autónomos. El primer colectivo, asalariados a tiempo completo, son el grupo más homogéneo. Su descenso durante la crisis se llevó a cabo únicamente vía cantidades, es decir, entre 2007 y 2013, los asalariados a tiempo completo pasaron de 18 millones a 14 millones. Como resultado, aquellos que conservaron su puesto de trabajo mantuvieron un salario más elevado generándose así un grupo más homogéneo. El segundo colectivo, asalariados a tiempo parcial experimentó un rápido crecimiento con la crisis económica (cerca de 500.000 personas entre 2007 y 2015, lo que representa un aumento del 4,3% sobre el empleo total). Su jornada de trabajo es menor con respecto a los asalariados a tiempo completo y son también un grupo menos homogéneo debido a que “este menor tiempo de trabajo, unido a la menor ganancia hora que se sitúa en términos brutos en torno a los 8 euros frente a los 11 euros en promedio de los asalariados a tiempo completo, hace que las ganancias brutas anuales o mensuales del trabajador a tiempo parcial sean menos de la mitad de las del trabajador a tiempo completo” (Goerlich Gisbert, 2016, pp. 69). En conclusión, este rápido aumento del trabajo a tiempo parcial no se debe a una elección propia de los trabajadores, sino a una conveniencia por parte de los empleadores. Por último, los autónomos son el grupo que mas diferencias presenta. Su tendencia durante este periodo no cambia significativamente y se mantiene alrededor de los 3 millones de personas (moviéndose entre el 20% y el 17% sobre el empleo total), pero entre el 2007 y el 2008 el porcentaje de

autónomos que declaró pérdidas aumentó un 8% aumentando, por tanto, la desigualdad en este colectivo.

Por tanto, la destrucción de empleo y el crecimiento de los contratos a tiempo parcial ha provocado una mayor desigualdad en la distribución de las rentas del trabajo, así como una caída en la participación del factor trabajo en el PIB.

**Gráfico 4.1. Costes laborales unitarios.**



RMA: remuneración media por asalariado. CLU: costes laborales unitarios. Fuente: elaborado con datos de EUROSTAT: Economy and Finance.

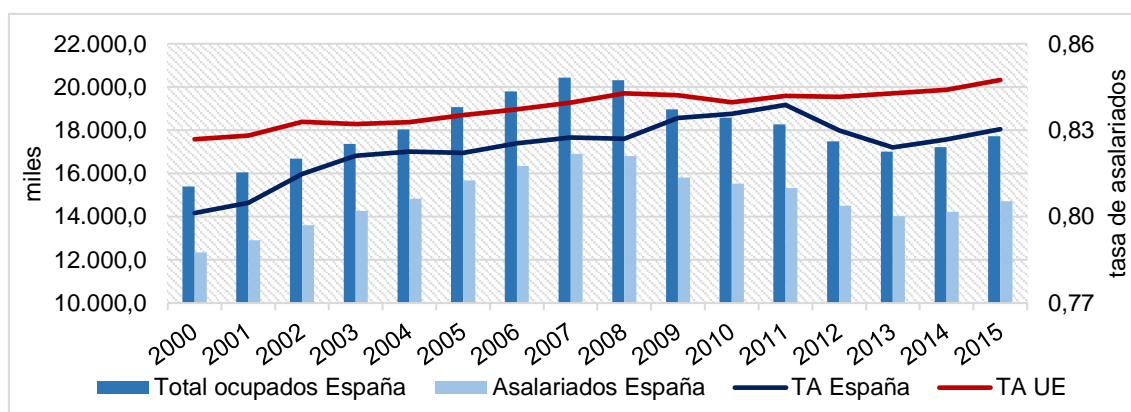
Los cambios en las tendencias de la productividad y de los salarios generan a su vez cambios en los costes laborales unitarios. En el periodo anterior a la crisis económica, estos sufrieron una bajada debido principalmente al importante aumento de la productividad. Pero el aumento de la remuneración media por asalariado con la entrada en la recesión generó un cambio en la tendencia de los costes laborales unitarios al alza entre los años 2006-2009. Posteriormente la remuneración media de asalariados desciende nuevamente, mientras la productividad sigue aumentando, lo que genera un nuevo descenso de los costes laborales unitarios. Para no poner en cuestión los costes laborales unitarios de una economía es necesario que salarios y productividad evolucionen al unísono, pero esto no ha sido posible en España con la entrada de la crisis y los ajustes a la baja del empleo y de los salarios (Myro, 2015).



En comparación con la Unión Europea, aunque tanto la remuneración media por asalariado como la productividad en España sean superiores, los mayores costes laborales unitarios de España se explican porque las diferencias con la Unión Europea en términos de productividad son mayores que las diferencias salariales.

La tasa de asalarización, el segundo de los componentes de la participación de la remuneración de asalariados en el PIB presentó un crecimiento lento pero continuo a lo largo del periodo de estudio, 2000-2015, comportamiento que permitió compensar la disminución de los costes laborales unitarios y con ello evitar una mayor caída en la participación del factor trabajo en el PIB. En el gráfico 4.2. se observa la tasa de asalarización de España y de la Unión Europea, así como la evolución del empleo y del número de asalariados en España.

**Gráfico 4.2. Tasa de asalarización y sus componentes.**



Fuente: elaborado con datos de EUROSTAT: Population and Social Conditions, Labour Market.

En los años previos a la crisis económica tanto el número de asalariados como el de ocupados aumentó debido al intenso proceso de creación de empleo. Sin embargo, con la entrada de la crisis económica se produjo un descenso notable en ambas variables. El resultado fue un aumento de la tasa de asalarización hasta 2011 a causa de que la disminución más acentuada se produjo en los trabajadores por cuenta propia, pero en los años sucesivos se invierte la tendencia causando el efecto contrario sobre tasa de asalarización entre 2011 y 2013. La recuperación del empleo, en especial del empleo asalariado, a partir de 2013, provoca un nuevo aumento en la tasa de asalarización de la economía

española lo que contribuye a frenar la caída de la participación de la remuneración de asalariados en el PIB. En la Unión Europea, la tasa de asalarización es bastante más estable debido a que el total de ocupados y los asalariados evolucionan a la par durante todo el periodo de análisis, 2000-2015.

## **5. DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DE LA RENTA A LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL DE LA RENTA.**

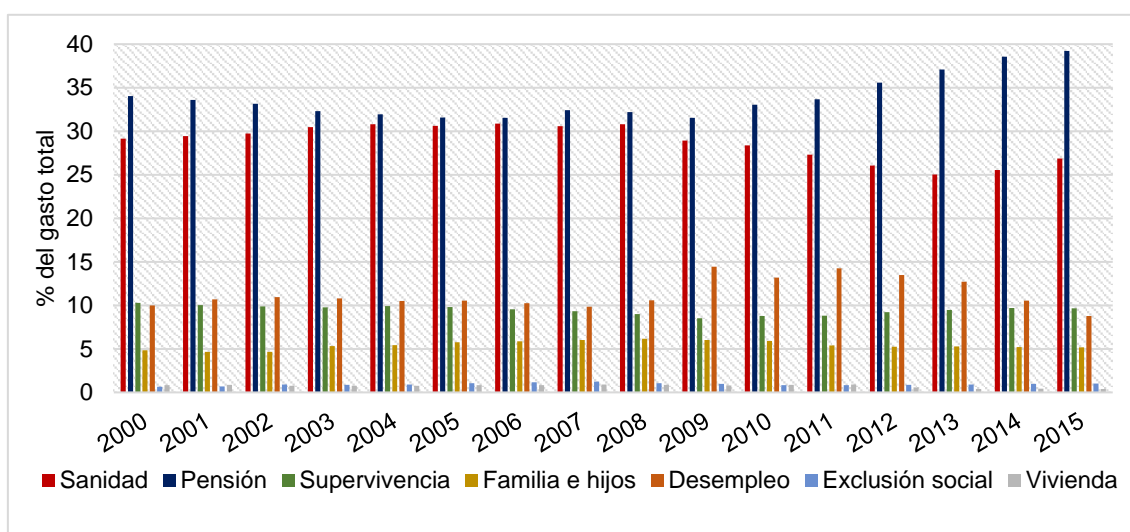
La distribución de las rentas de mercado entre los hogares presenta una elevada desigualdad debido al desigual reparto de las rentas del trabajo y sobre todo de las rentas de capital. De ahí la importancia de las políticas públicas de redistribución y del sistema tributario para reducir los niveles de desigualdad de las rentas generadas por el mercado (CES, 2013; Arranz Muñoz et al., 2014; Goerlich, 2016).

El gasto social permite en el mercado de las políticas públicas redistributivas efectuar transferencias corrientes a los hogares, tanto monetarias como en especie, dirigidas a reducir los niveles de desigualdad. Por tanto, es importante analizar la descomposición del gasto social y el porcentaje del total del gasto social que se destina a cada una de las políticas redistributivas llevadas a cabo en España y en la Unión Europea reflejado en el gráfico 5.1.

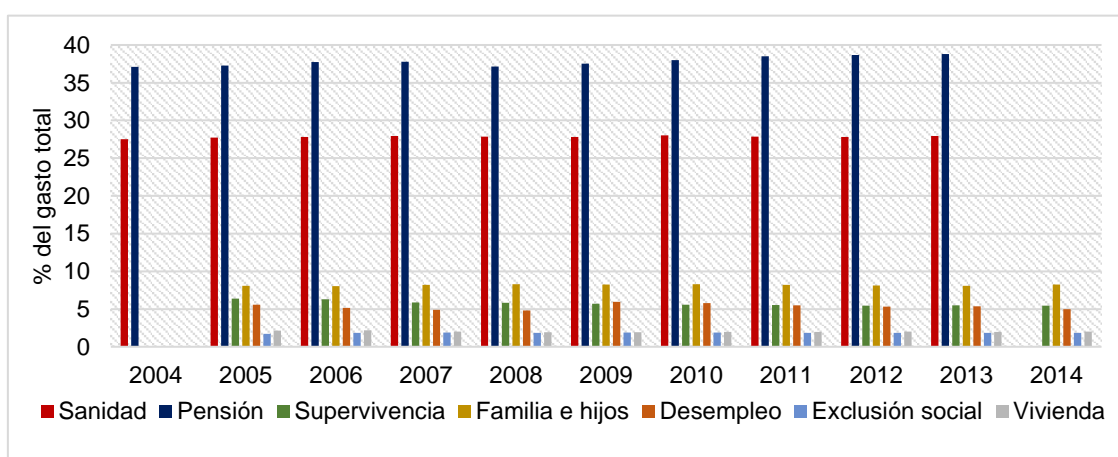
Las pensiones y las ayudas al desempleo son las transferencias monetarias con mayor poder redistributivo y actúan como elemento compensador. Las pensiones son atribuidas a las personas mayores de 65 años una vez jubilados, su cuantía depende en gran parte de las cotizaciones sociales pagadas a lo largo de la vida laboral. No obstante, los Presupuestos del Estado establecen una cuantía mínima y una cuantía máxima para esta prestación, así como unos complementos para quien no alcance la renta mínima establecida. Una de las características más llamativas de las pensiones es que las “primeras generaciones de pensionistas se beneficiaron más que las actuales y las futuras de los efectos redistributivos del sistema de pensiones”. (CES, 2013, pp.133).

## Gráfico 5.1. Gasto social en España y en la Unión Europea.

### a) España



### b) Unión Europea



Fuente: elaborado con datos de EUROSTAT: Population and Social Conditions, Social Protection.

En las ayudas al desempleo también se establecen unas cuantías máximas y mínimas dependiendo de las rentas y cargas familiares. Durante el periodo de crisis las ayudas al desempleo han sido de gran importancia para evitar un brusco incremento en la desigualdad, pero se han visto gravemente afectadas por el paro de larga duración, como mencionado anteriormente. Este tipo de transferencias se han puesto en duda debido al método de determinación de las cuantías máximas y mínimas y a su adecuación a las condiciones familiares (CES, 2013; Arranz Muñoz et al., 2014).

Por lo que se refiere a las prestaciones sociales en especie, es decir, no monetarias, destacan las prestaciones en materia de sanidad y de educación por su importancia a la hora de garantizar la igualdad de oportunidades.

En el gráfico 5.1. se puede comprobar que las pensiones son las que presentan el mayor porcentaje de gasto social tanto en España como en la Unión Europea, si bien en España son inferiores a la media de la Unión Europea.

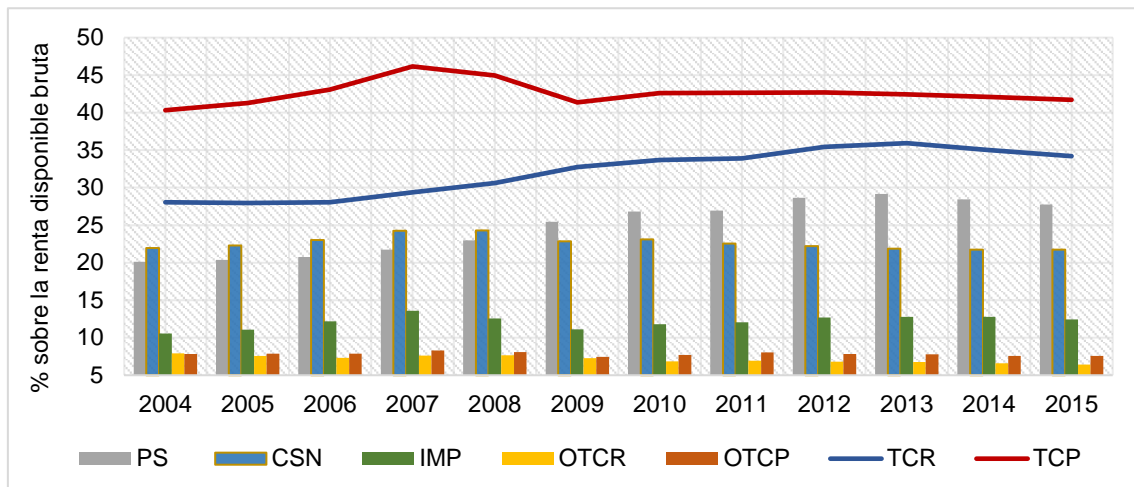
La sanidad, la segunda partida con mayor peso sobre el gasto social, ha sufrido un brusco descenso en España con la entrada de la crisis disminuyendo un 6% entre 2006 y 2012, años en los que alcanza su máximo y su mínimo. En los tres años siguientes ha aumentado ligeramente situándose aún lejos de los niveles previos a la crisis económica. Sin embargo, en la Unión Europea el porcentaje destinado a sanidad se ha mantenido entorno a 25% durante el período observado, 2004-2013.

Los gastos destinados a desempleo y supervivencia con la entrada de la crisis económica aumentaron, pasando de un 9,8% en 2007 a un 14% en el año 2012. Dicho porcentaje siempre se ha situado muy por encima de la media de la Unión Europea (5%).

Posteriormente, las transferencias corrientes pagadas son el método para financiar las transferencias corrientes recibidas, como mencionado anteriormente. Se destacan principalmente los impuestos directos sobre la renta personal y societaria y sobre la riqueza que se caracterizan por su mayor eficiencia distributiva debido a la incorporación de la progresividad y, por lo tanto, gravan en mayor proporción a los individuos con un mayor nivel de renta o riqueza, y las cotizaciones sociales netas, las pagadas tanto por las empresas como por los hogares con el fin de asegurar una pensión en un futuro.

Por lo tanto, la renta disponible bruta de los hogares se compone de las rentas de mercado más las transferencias corrientes. El porcentaje que representa cada transferencia corriente, pagada y recibida, en la renta disponible bruta de los hogares se puede observar en el gráfico 5.2.

**Gráfico 5.2. Transferencias corrientes del hogar.**

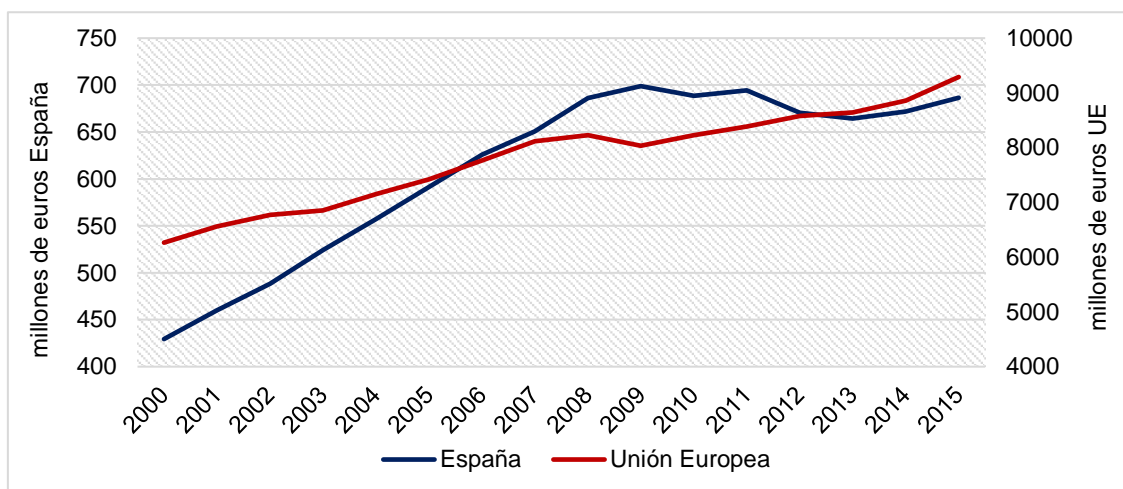


PS: prestaciones sociales distintas de las transferencias en especie. CSN: cotizaciones sociales netas. IMP: impuestos corrientes sobre la renta, el patrimonio, etc. OTCR: otras transferencias corrientes recibidas. OTCP: otras transferencias corrientes pagadas. TCR: transferencias corrientes recibidas. TCP: transferencias corrientes pagadas. *Fuente:* elaborado con datos del INEbase: Contabilidad Nacional de España, Cuenta de Renta de los Hogares.

Las transferencias corrientes pagadas representan un mayor porcentaje sobre la renta disponible bruta de los hogares (40%-46%), debido principalmente al elevado peso de las cotizaciones sociales netas. Sin embargo, con la entrada de la crisis económica se ha producido un descenso en torno a 5 puntos porcentuales de dichas transferencias debido a la disminución tanto de las cotizaciones sociales netas como de los impuestos corrientes sobre la renta, el patrimonio, etc. Por otro lado, las transferencias corrientes recibidas ganaron mayor peso con la entrada de la crisis económica a causa del significativo aumento de las prestaciones sociales distintas de las transferencias en especie (principalmente prestaciones por desempleo), pero estas a partir de 2013 empiezan a disminuir ligeramente, generando el mismo efecto en las transferencias corrientes recibidas.

La evolución de la renta disponible bruta de los hogares y los cambios que se han producido durante el periodo de análisis, 2000-2015, se refleja en el gráfico 6.3 para España y la Unión Europea.

**Gráfico 5.3. Renta disponible bruta.**

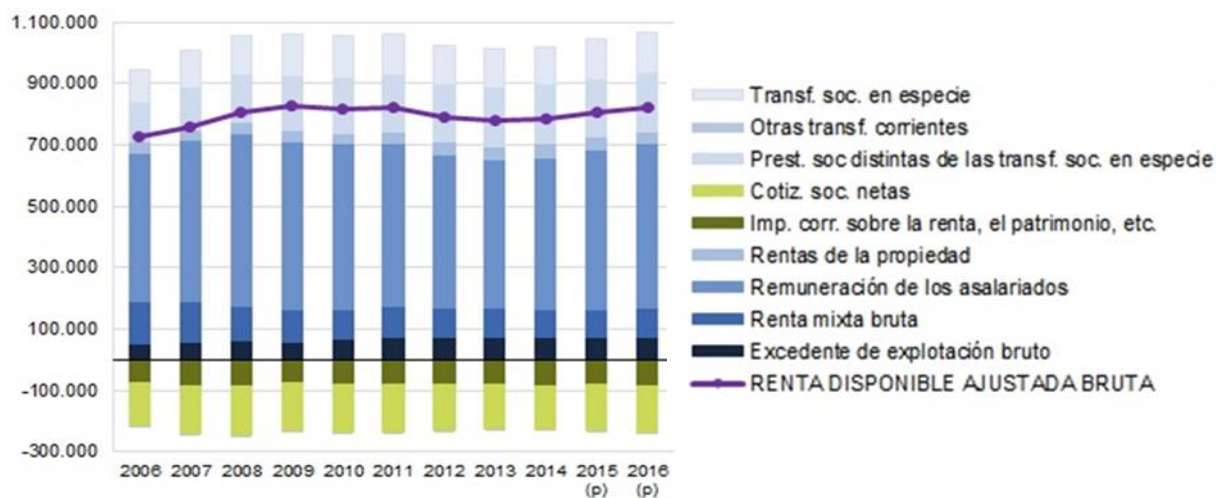


*Fuente:* elaborado con datos de AMECO: Households and Npish.

La renta disponible bruta en España evoluciona de forma notable en los años anteriores a la crisis alcanzando niveles cercanos a 700 millones de euros, con un crecimiento más brusco que el de la Unión Europea. La reducción de la remuneración de asalariados se ha reflejado de forma negativa en una disminución de la renta disponible bruta en España desde 2011 hasta 2013, donde en los años posteriores crece ligeramente. Sin embargo, la renta disponible bruta de la Unión Europea mantiene una tendencia creciente a lo largo de todo el periodo, excepto una pequeña disminución entre los años 2008 y 2009.

Por último, se analiza la renta disponible ajustada bruta de los hogares, es decir, teniendo en cuenta las transferencias en especie recibidas por los hogares. En el gráfico 5.4. se observa con claridad el efecto positivo que generan dichas transferencias sobre la renta de los hogares. Así se amortiguó el impacto de la crisis sobre los hogares, principalmente en los años posteriores a la crisis económica.

**Gráfico 5.4. Renta disponible ajustada bruta de los hogares (millones de euros).**



Fuente: INE: Contabilidad Nacional, Condiciones Materiales de Vida.

Por tanto, las transferencias benefician a los hogares principalmente en situaciones de crisis, evitando que su renta disponible disminuya bruscamente y, además, aminoran los efectos de las desigualdades ocasionadas en las rentas del mercado.

## 6. CONCLUSIÓN

El aumento de la desigualdad en los últimos años ha afectado a todos los países desarrollados y, en particular, a la Unión Europea debido a la crisis económica del año 2008. La desigualdad española destaca entre los países de la Unión Europea debido a sus altos niveles, incrementados aún más con la entrada de la crisis económica.

A pesar del crecimiento económico que muestran algunos países, entre ellos España, en los años posteriores a la crisis económica, la desigualdad existente no se ha reducido debido al reparto desigual de la crisis entre la sociedad, sufrido principalmente por los hogares con rentas más bajas, y favoreciendo los hogares con rentas más elevadas.

Los estudios llevados a cabo permiten observar que la desigualdad en España se genera principalmente en el proceso de formación de rentas de mercado, es decir, en la distribución funcional de la renta. Este proceso se ve favorecido por el aumento del poder del factor capital respecto del factor trabajo sobre el PIB en los últimos años. Como consecuencia, la participación de la remuneración de asalariados sobre el PIB ha disminuido, debido principalmente a los costes laborales unitarios ya que la remuneración media por asalariado crece por debajo de la productividad del trabajo.

La distribución personal de la renta, analizada a través de la renta disponible de los hogares, presenta menores desigualdades debido a la intervención del Estado a través de las transferencias corrientes, evitando un brusco impacto de la crisis sobre la economía de los hogares. Sin embargo, su capacidad distributiva y redistributiva se ve afectada por la prolongación de las consecuencias de la crisis económica en España, como por ejemplo el elevado desempleo.



## 7. BIBLIOGRAFÍA

- Arranz Muñoz, J. M. y otros (2014): “VII informe sobre la exclusión y desarrollo social en España 2014”. Fundación Foessa.
- Baratas, L. (2015): “Distribución funcional de la renta: Análisis de la divergencia en la participación salarial entre Alemania y España 1999-2013”. Papeles de Europa volumen 28, numero 2.
- Bilbao Ubillos, J.; Ochando Claramunt, C. (2012): “Salarios y costes laborales unitarios en la economía española: la distribución funcional de la renta en la etapa de crecimiento económico”. Lan Harremanak.
- Boone J. (2000): “Technological Progress, Downsizing and Unemployment”. *Economic Journal* número 465.
- Bourguignon, F. (2017): “World changes in inequality: an overview of facts, causes, consequences and policies”. BIS Working Papers, No. 654. Bank for international settlements.
- Consejo Económico y Social España (CES) (2013): “Informe 03/2013 Distribución de la renta en España: desigualdad, cambios estructurales y ciclos.” CES.
- Europa Press (2017): “La desigualdad en España se está convirtiendo en una enfermedad crónica”. *elEconomista*.
- Feito Higuera, J.L. (2017): “Las consecuencias de la subida del salario mínimo en España”. *Fragma*.
- Fernández, M.J. (2012): “La distribución funcional de la renta en España y en la UEM en la última década”. *Funcas*.
- Fondo Monetario Internacional (FMI) (2007): “The globalization of labor”. Washington: IMF
- Francese, M. y Mulas-Granados, C. (2015): “Functional income distribution and its role in explaining inequality”. Working Paper 15/244. Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Franzini, M. y Pianta, M. (2015): “Four engines of inequality”. Working Paper Series, No. 2015/20, Laboratory of Economics and Management, Pisa.

- Franzini, M. y Pianta, M. (2016): "*The making of inequality. Capital, labour and the distribution of income.*" University of Urbino Working Paper.
- Franzini, M. y Pianta, M. (2016): "*Explaining Inequality*". Routledge.
- Francisco J. Goerlich, (2016): "*Distribución de la renta en España: 2004-2013*". Universidad de Medellín.
- Francisco J. Goerlich Gisbert, (2016): "*Distribución de la renta, crisis económica y políticas redistributivas*". Fundación BBVA.
- Helpman, E. (2016): "*Globalization and Wages Inequality*". Working Paper 22944. National Bureau of economic research.
- Hospido, L. (2015): "*La productividad en España durante la gran recesión*". Boletín económico, Banco de España.
- Myro, R. (2015): "*España en la economía global*". RBA.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), (2008): "*Growing unequal? Income distribution and poverty in OCDE countries*".
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2012): "*Labour losing to capital: what explains the declining labour share?*". OCDE.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) (2015): "*The labour share in G20 Economies*". OCDE.
- Oxfam Intermon (2016): "Lo que pasa en Davos, no se queda solo en Davos", "No al escaqueo fiscal", *Revista* nº 36, pp. 7-11.
- Piketty, T. (2013): "*Le capital au XXI siècle, Paris, Seuil*". Capital in the twenty-first century. Harvard University Press.
- United Nations Development Programme (2013): "*Humanity divided: confronting inequality in developing countries*". Empowered lives. Resilient nations.
- Sala, A., (2017): "La desigualdad social aumenta en España a pesar del crecimiento". *elPeriódico*
- Schlenker, E. y Schmid, K. (2014): "*Capital income shares and income inequality in the European Union*". ECINEQ WP 2014-329.
- Stockhammer, E. (2009): "*Determinants of functional income distribution in OECD countries*". Hans Böckler Stiftung.