

ANÁLISE ECONÓMICA • 29

Roberto Bande
Melchor Fernández
Departamento de Fundamentos de Análise Económica
Universidade de Santiago de Compostela

DESCENTRALIZACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN
COLECTIVA Y DESEMPLEO REGIONAL:
EVIDENCIA PARA LA ECONOMÍA GALLEGA

CONSELLO EDITOR:

XOAQUÍN ALVAREZ CORBACHO

Dpto. Economía Aplicada.

MANUEL ANTELO SUAREZ

Dpto. Fundamentos do Análise Económica.

JUAN J. ARES FERNÁNDEZ

Dpto. Fundamentos da Análise Económica.

XESÚS LEOPOLDO BALBOA LÓPEZ

Dpto. Historia Contemporánea e América.

XOSÉ MANUEL BEIRAS TORRADO

Dpto. Economía Aplicada.

JOAM CARMONA BADÍA

Dpto. Historia e Institucións Económicas.

LUIS CASTAÑÓN LLAMAS

Dpto. Economía Aplicada.

MELCHOR FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ

Dpto. Fundamentos da Análise Económica.

MANUEL FERNÁNDEZ GRELA

Dpto. Fundamentos da Análise Económica.

XOAQUÍN FERNÁNDEZ LEICEAGA

Dpto. Economía Aplicada.

LOURENZO FERNÁNDEZ PRIETO

Dpto. Historia Contemporánea e América.

CARLOS FERRÁS SEXTO

Dpto. Xeografía.

IGNACIO GARCÍA JURADO

Dpto. Estatística e Investigación Operativa.

Mª DO CARMO GARCÍA NEGRO

Dpto. Economía Aplicada.

XESÚS GIRÁLDEZ RIVERO

Dpto. Historia Económica.

WENCESLAO GONZÁLEZ MANTEIGA

Dpto. Estatística e Investigación Operativa.

MANUEL JORDÁN RODRÍGUEZ

Dpto. Economía Aplicada.

RUBÉN C. LOIS GONZÁLEZ

Dpto. Xeografía e Historia.

EDELMIRO LÓPEZ IGLESIAS

Dpto. Economía Aplicada.

XOSÉ ANTÓN LÓPEZ TABOADA

Dpto. Fundamentos da Análise Económica.

ALBERTO MEIXIDE VECINO

Dpto. Fundamentos da Análise Económica.

EMILIO PÉREZ TOURIÑO

Dpto. Economía Aplicada.

MIGUEL POUSA HERNÁNDEZ

Dpto. de Economía Aplicada.

CARLOS RICOY RIEGO

Dpto. Fundamentos da Análise Económica.

JOSÉ Mª DA ROCHA ALVAREZ

Dpto. Fundamentos da Análise Económica.

ROMÁN RODRÍGUEZ GONZÁLEZ

Dpto. Xeografía.

XAVIER ROJO SÁNCHEZ

Dpto. Economía Aplicada.

XOSÉ SANTOS SOLLA

Dpto. Xeografía e Historia.

FRANCISCO SINEIRO GARCÍA

Dpto. Economía Aplicada.

COORDENADORES DA EDICIÓN:

-Área de Análise Económica

Juan J. Ares Fernandez

-Área de Economía Aplicada

Manuel Jordán Rodríguez

-Área de Xeografía

Rubén C. Lois González

-Área de Historia

Lorenzo Fernández Prieto

ENTIDADES COLABORADORAS

Fundación Caixa Galicia

Consello Económico e Social de Galicia

Fundación Feiraco

Instituto de Estudos Económico de

Galicia Pedro Barrié de la Maza

Caixanova

Edita: Servicio de Publicación da Universidade de Santiago de Compostela

ISSN: 1138 - 0713

D.L.G.: C-1689-2003

Descentralización de la Negociación Colectiva y Desempleo Regional: Evidencia para la Economía Gallega[∇]

Roberto Bande* y Melchor Fernández

**Departamento de Fundamentos de Análise Económica
Universidade de Santiago de Compostela**

Resumen

En este trabajo se analiza la influencia que el proceso de descentralización de la negociación colectiva desarrollado en la economía española desde 1986 puede haber tenido sobre la capacidad de creación de empleo en el mercado de trabajo gallego. A través de la estimación de una ecuación de determinación salarial para la economía gallega y para el resto de la economía española, se concluye que dicho proceso ha supuesto un importante cambio en la vinculación de los salarios fijados en Galicia respecto a las condiciones generales del mercado de trabajo del resto de España. Ello limitaría la capacidad de creación de empleo en la economía gallega.

Abstract

This paper addresses the influence of the wage bargaining decentralization process undertaken in the Spanish economy since 1986 on the Galician labour market and its ability to create employment. We estimate a wage setting equation for Galicia and for the rest of Spain, and conclude that this decentralization process has implied a fundamental change in the relationship between bargained wages and the general conditions of the labour market in the rest of Spain. This would limit employment creation in Galicia.

Palabras clave: Salarios, productividad, negociación colectiva, desempleo.

Key words: Wages, productivity, wage bargaining, unemployment

Código JEL: C33, J24, J30

[∇]Los autores agradecen la ayuda institucional de la Xunta de Galicia, a través del Programa de Promoción Xeral da Investigación do Plan Galego de IDT (PGIDT01PXI20102PR y PGDIDIT03PXIA20102PR), así como la asistencia investigadora de Laura Hospido. Agradecemos también los comentarios de dos evaluadores anónimos. Naturalmente, los autores somos los únicos responsables de los puntos de vista expresados y los posibles errores cometidos.

*Autor para correspondencia. Departamento de Fundamentos del Análisis Económico. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Avenida do Burgo s/n. 15782. Santiago de Compostela. A Coruña. (Spain). Teléfono +34 981 563100, Ext. 11666. Fax: +34 981 547 134. E-mail: rbande@usc.es

1.- Introducción

La economía gallega ha experimentado una notable reducción en el número total de trabajadores ocupados en el período comprendido entre 1980 y 1995. De hecho, en relación con la evolución del empleo total de la economía española, Galicia pasa de representar el 9% de la ocupación total en 1980 a representar un 7,5% tan sólo 15 años después. La caída en la ocupación, unida a la inercia de la población activa, motiva que la tasa de paro gallega se haya aproximado a la media nacional de forma apreciable: si en 1980 la tasa gallega era del 5,83% (12,43% en el conjunto nacional), en 1995 dicha tasa se situaba en el 18,41% (22,76% para España). A finales de 2000 la tasa de paro gallega superaba a la nacional en casi un punto, situación que se ha estabilizado en estos últimos años.¹

Esta evolución de la tasa de paro gallega respecto a la media nacional, aunque es el caso más extremo de un mal comportamiento de los mercados de trabajo regionales, no se trata de un hecho aislado. Asturias, Cantabria, Castilla-León y Castilla la Mancha presentan tasas de paro inferiores a la media en 1980 y una evolución temporal similar a la gallega (Gráfico 1a). Frente a éstas, un conjunto importante de comunidades (Navarra, La Rioja, Baleares, Aragón, Cataluña y Madrid) o bien han mantenido o bien han mejorado su posición relativa (Gráfico 1b). Además en el caso de la economía gallega se observa que su evolución en el tiempo no es homogénea, sino que a partir de 1986 el proceso de acercamiento a los valores nacionales se acelera (Gráfico 2). En ese año se producen dos fenómenos que sin duda afectan al conjunto de la situación económica. En primer lugar, España se incorpora al proceso de construcción europea, integrándose en la, por entonces, Comunidad Económica Europea. Ello, sin duda, supuso un proceso de intensa adaptación y ajuste, sobre todo en lo concerniente a la aplicación de políticas comunes agrarias y arancelarias. Pero esta incorporación también supuso el acceso a los fondos estructurales y de cohesión, que han supuesto un enorme avance en la creación de infraestructuras y en el mantenimiento de rentas dentro de determinados niveles productivos. El efecto neto sobre la capacidad de creación (o sobre el mantenimiento) de empleo en las regiones españolas en general, y en Galicia en particular, está por determinar.²

¹ Estos datos se refieren a la tasa de desempleo proporcionada por la Encuesta de Población Activa (EPA) publicada por el INE. El cambio metodológico realizado por el Instituto para armonizar las estadísticas de empleo a los estándares europeos, y que afecta de forma fundamental a la definición de activo, motiva que desde el primer trimestre de 2001 no se pueda comparar la tasa de paro con los datos anteriores.

² Las cinco comunidades con un peor comportamiento relativo del desempleo eran consideradas regiones objetivo 1 en 1994. A ellas debemos sumar Andalucía, Canarias, Extremadura, Murcia y

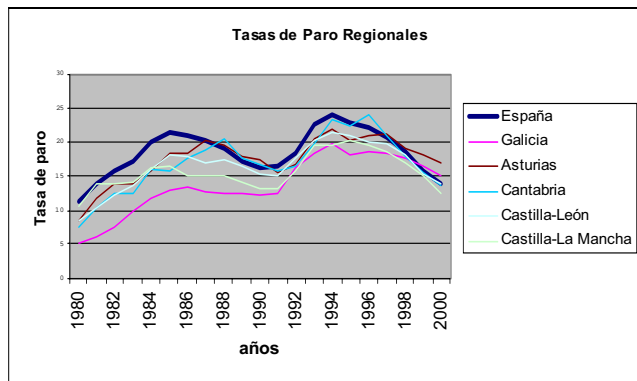


Gráfico 1A Tasas de paro regionales y española. Evolución similar a Galicia

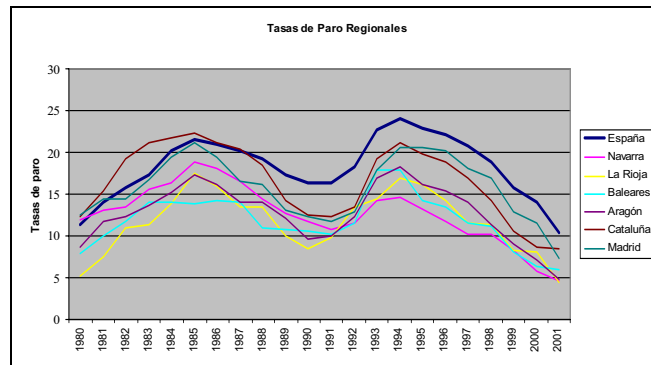


Gráfico 1B Tasas de paro regionales y española. Evolución mejor que Galicia

El segundo hecho clave que se produce en este año es la firma del último pacto social, el *Acuerdo Económico y Social (AES)*. En efecto, desde la firma en 1979 de los Pactos de La Moncloa, los agentes sociales (sindicatos, patronal y gobierno) habían llegado a acuerdos para limitar los aumentos salariales (dentro del marco de una severa política de ajuste para luchar contra la inflación), que en la práctica se traducía en la fijación de bandas salariales estrechas. Por ello la capacidad de modificación ulterior de estos acuerdos era limitada. Sin embargo, a partir de 1986, la desconfianza entre los agentes sociales, unida al proceso de recuperación económica (con tasas de crecimiento del Producto Interior Bruto muy satisfactorias) provocó la ruptura de este clima de diálogo social, con lo que la negociación colectiva comenzó un proceso de

Valencia para tener el conjunto de regiones objetivo 1 españolas. Estas últimas han mantenido durante este periodo su posición relativa inalterada: las que estaban peor que la media nacional (Andalucía, Canarias y Extremadura) siguen peor y las que tenían valores similares al agregado nacional los siguen manteniendo (Murcia y Valencia). A primera vista, estos datos parecen indicar un pobre resultado económico de los fondos estructurales. Sin embargo debemos analizar con cuidado todos los factores antes de alcanzar una conclusión definitiva (de la Fuente, 2003).

descentralización. No se tendió, sin embargo, a un modelo completamente descentralizado (a nivel de empresa) sino a un modelo de carácter fundamentalmente sectorial, en el que los acuerdos podían ser posteriormente modificados en acuerdos individuales. Ello puede haber supuesto límites a la creación de empleo a nivel regional (Bande, Fernández y Montuenga, 2001) durante la fase expansiva que la economía española experimentó en la segunda mitad de la década de los ochenta. La coincidencia de la descentralización de la negociación colectiva (hacia un modelo sectorial) con una fase expansiva de la economía conduce a la incorporación en los acuerdos de un elemento antes ausente, las condiciones de pago relativo. Ello supuso que los sectores productivos de muchas regiones comenzasen a vincular sus aumentos salariales a condiciones ajenas a los mismos. Adicionalmente, si esta vinculación se realiza en regiones en las que una gran proporción de la producción se corresponde a sectores que experimentan dificultades (en el sentido que el crecimiento de su productividad está por debajo de la media), el freno a la creación de empleo resulta evidente. Este hecho supuso, que no todas las regiones gozasen del proceso de crecimiento económico documentado en la segunda mitad de los ochenta con la misma intensidad, por lo que algunas regiones observaron cómo su tasa de paro relativa empeoró.³

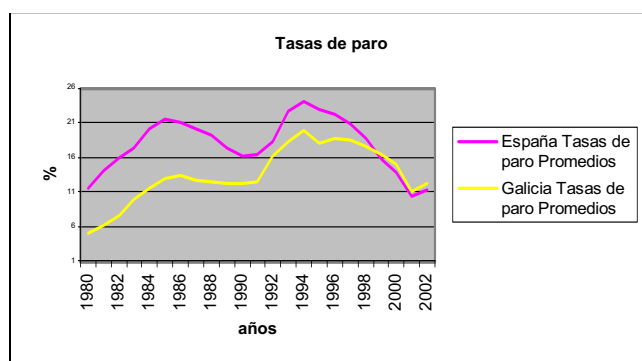


Gráfico 2 Tasas de paro en Galicia y España

En este trabajo se pretende analizar el efecto que el proceso de descentralización de la negociación colectiva puede haber tenido sobre la capacidad de creación de empleo de una economía regional, en concreto la gallega durante el periodo 1980-1995. Este estudio se realizará a través del análisis empírico de una ecuación de determinación salarial a nivel sectorial en la que se explica el salario observado en función de variables

³ En el trabajo de Bande, Fernández y Montuenga (2001) se concluye que el hecho de que en la fase expansiva de la economía española las disparidades regionales en la tasa de paro aumentasen, mientras que con el cambio de ciclo a principios de la década de los noventa, dichas disparidades se mantuviesen está directamente relacionado con el cambio en el mecanismo de determinación salarial.

internas y externas al sector productivo. Los resultados obtenidos confirman la relevancia del mecanismo de determinación salarial en la explicación de la evolución reciente del mercado de trabajo gallego y pueden ser uno de los elementos explicativos de su singular comportamiento.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. La Sección 2 describe el comportamiento de la productividad y el salario real en la economía gallega y la economía española en el período 1980-1995. La Sección 3 resume la influencia del grado de centralización de la negociación colectiva sobre la eficiencia macroeconómica. La Sección 4 muestra la evidencia empírica, mientras la Sección 5 concluye.

2.- Salario y Productividad: 1980-1995

La evolución del salario real y la productividad en la economía gallega y en el resto de la economía nacional se han representado en los gráficos 3 y 4. Los datos proceden de la base BD-MORES. El salario real se define como el coste de personal por trabajador, mientras que la productividad se aproxima por el cociente entre el Valor Añadido Bruto y el número de trabajadores. La evolución descrita en los gráficos es sugerente. Se pueden distinguir claramente dos períodos:

- 1) El comprendido entre 1980 y 1987, que se caracteriza fundamentalmente por un crecimiento de la productividad superior al crecimiento de los salarios reales, tanto en Galicia como en el resto de España. Ello puede estar indicando que en este período las peticiones salariales se estaban vinculando a la evolución de la productividad, dejando cierto margen de maniobra a las empresas.
- 2) Desde 1988 a 1995, en el que la situación cambia, ya que el salario real comienza a crecer a tasas superiores a las del crecimiento de la productividad, tanto en Galicia como en el resto de España. Recordemos que en 1986 se había firmado el último Acuerdo Económico y Social, y que a partir de ese momento los acuerdos salariales son de carácter fundamentalmente sectorial.

Esta evolución agregada de la economía esconde, sin embargo, enormes diferencias entre los diferentes sectores productivos. En efecto, el cuadro 1 recoge la evolución de la productividad y el salario real en el período considerado para 15 sectores productivos (respecto a la clasificación NACE-CLIO R-17, se han eliminado de la muestra el sector agrario y el sector energético). Observamos que el grado de heterogeneidad es muy apreciable. Tanto en la comparación intra-regional como en la comparación con el resto de la economía nacional, los sectores productivos presentan

una evolución muy dispar en cuanto a productividad y salario. Las diferencias en la productividad sectorial pueden tener consecuencias importantes sobre el resultado del mercado de trabajo dependiendo del tipo de negociación salarial que domine. La observación de que las diferencias en productividad se reflejan casi simétricamente en diferencias salariales y que en los sectores con menor crecimiento de la productividad el crecimiento en el salario es superior, puede ser reflejo de una situación donde, aunque la negociación es a nivel sectorial y además en principio descentralizada, los criterios de pago relativo son importantes.



Gráfico 3

Tasas de Crecimiento de Productividad y Salario en Galicia. 1980-1995



Gráfico 4

Tasas de Crecimiento de Productividad y Salario en España. 1980-1995

Cuadro 1				
Tasa Media de Crecimiento de la productividad y salario real				
Galicia y Resto de España. 1980-1995				
SECTOR	GALICIA		ESPAÑA	
	PROD.	SALARIO	PROD.	SALARIO
3. Minerales metálicos y siderometalurgia	0,037	0,091	0,018	0,031
4. Minerales y P. no metálicos	0,098	0,088	0,023	0,012
5. P. químicos	0,095	0,091	0,035	0,043
6. P. metálicos	0,061	0,074	0,031	0,033
7. Material de transporte	0,127	0,104	0,047	0,047
8. P. alimenticios, bebidas y tabacos	0,090	0,090	0,019	0,017
9. P. textiles, cuero y calzados, vestido	0,074	0,071	0,014	0,028
10. Papel, artículos de papel, impresión	0,062	0,073	0,011	0,011
11. P. de industrias diversas.	0,084	0,086	0,017	0,028
12. Construcción	0,083	0,066	0,018	0,010
13. Comercio	0,104	0,091	0,005	-0,016
14. Transporte	0,108	0,107	0,027	0,025
15. Crédito y Seguros	0,095	0,099	0,007	-0,001
16. Otros Servicios Destinados a la Venta	0,058	0,061	-0,014	-0,004
17. Servicios No Destinados a la Venta	0,083	0,081	0,006	0,003

Notas: Elaboración propia a partir de datos de BD-MORES. PROD se refiere al ratio del VAB por empleado. SALARIO se refiere al salario real (ratio de rentas del trabajo por empleado. Ambas variables están deflactadas por el deflactor del VAB). Datos en tanto por uno.

3.- Centralización de la negociación y resultado macroeconómico

En un marco competitivo de mercado de trabajo, la determinación del salario real percibido por los trabajadores depende fundamentalmente de la productividad de éstos, de forma que toda variación en esta variable se traduce en desplazamientos ascendentes de la demanda de trabajo con el correspondiente aumento del salario real y del nivel de empleo. Sin embargo, la literatura ha puesto de manifiesto que el funcionamiento del mercado de trabajo está lejos de dicho modelo competitivo. Más en concreto, el salario recibido por los trabajadores debe ser descrito, en la mayoría de los casos, como el resultado de una negociación entre trabajadores y empresas en la que ambas partes deben decidir sobre el reparto de rentas. Ahora bien, el nivel al cual se realiza esta negociación (empresa, sector, región...) tiene efectos sobre el resultado agregado del mercado de trabajo, como diferentes trabajos (véase *inter alia* Crouch, 1985, Bruno y Sachs, 1985 o Calmfors y Driffill, 1988) han puesto de manifiesto. De hecho, Calmfors y Driffill (1988) proponen que el grado de centralización de la negociación colectiva y los salarios reales (y por tanto, el desempleo) guardan una relación en forma de U invertida. Ello sugiere que desde el punto de vista agregado, los sistemas completamente descentralizados o completamente centralizados serían los que proporcionan un mejor comportamiento global de la tasa de paro. El argumento podría resumirse de la siguiente forma.

Supongamos un modelo de negociación sindical que puede operar bajo tres niveles diferentes de centralización de la negociación. En primer lugar, si la negociación se realiza a nivel de planta (modelo completamente descentralizado), el sindicato se encuentra con que las peticiones de subidas salariales importantes pueden tener un coste elevado en términos de empleo, ya que el empresario puede estar tentado a repercutir en el precio de su producto dicho aumento de sus costes. Si la elasticidad de sustitución entre productos es elevada, y otras empresas no se ven afectadas por estas peticiones salariales, la pérdida de demanda es inevitable, y por tanto la destrucción de empleo en la empresa es el precio a pagar por la no moderación salarial. En otras palabras, el sindicato tiene mucho que perder si exige subidas salariales excesivas, por lo que se incentiva la moderación.

En segundo lugar, si la negociación es completamente centralizada (un único acuerdo nacional), de nuevo el sindicato se enfrenta a un coste en términos de empleo si no modera sus exigencias salariales. De hecho, un sindicato racional exigiría un salario próximo al de pleno empleo, ya que en las negociaciones no hay cabida a rentas alternativas a la percibida como salario.⁴

En un modelo intermedio el poder de los sindicatos es aparentemente mayor. Supongamos que los aumentos salariales se negocian a nivel sector. El argumento del modelo descentralizado pierde vigencia, ya que si todas las empresas aumentan su salario, ninguna de ellas perderá cuota de mercado: no existe, por tanto, el coste potencial mencionado al analizar la negociación a nivel de planta. Por otra parte, el argumento del modelo centralizado también deja de tener peso, ya que ahora sí existe una renta alternativa dentro de las negociaciones, por lo que criterios de pago relativo o de imitación salarial podrían estar presentes. Por ello, bajo este modelo intermedio, los sindicatos cuentan con más poder que en las otras dos situaciones, y el resultado podría ser salarios más elevados (menor nivel de empleo).

La evidencia empírica (Jimeno, 1992) apunta a que el grado de centralización de la negociación colectiva en España ha sufrido importantes modificaciones durante la década de los años ochenta. En concreto, a raíz de los Pactos de la Moncloa, existía un consenso sobre la necesidad de moderar los aumentos salariales, como parte de una estrategia global encaminada a reducir las elevadas tasas de inflación. Este consenso se tradujo en una serie de acuerdos entre los agentes sociales (acuerdos-marco) que

⁴ La prestación por desempleo no formaría parte de las rentas alternativas bajo este modelo, ya que dichas prestaciones son financiadas por el conjunto de trabajadores ocupados. De hecho, bajo una negociación de Nash, la renta alternativa en el modelo centralizado es cero, véase Layard *et al.* (1994), pp.187.

imponían estrechas bandas salariales a los convenios. Esta elevada centralización de la negociación colectiva (entendida en un sentido amplio como la estrecha coordinación entre los agentes negociadores) favoreció la moderación salarial (y sin duda el éxito de las políticas deflacionistas). Sin embargo, en 1987 se produce la ruptura de los acuerdos entre los agentes sociales,⁵ y se pasa a un modelo más descentralizado, que según este autor, ha perjudicado al comportamiento del mercado de trabajo, especialmente en lo que se refiere a la tasa de paro de equilibrio. Este resultado se confirma en el trabajo de Bande, Fernández y Montuenga (2001). La evidencia empírica muestra cómo esta descentralización en la determinación salarial ha podido tener importantes efectos sobre los mercados de trabajo regionales, imponiendo frenos a la creación de empleo y condicionando en gran medida el resultado agregado. En concreto, y aunque la descentralización de las negociaciones puede permitir una mejor adaptación de la estructura salarial a las condiciones específicas de cada empresa (y por tanto a mejoras en la eficiencia), dicha descentralización también puede suponer que los criterios de pago relativo entren a jugar un importante papel en las rondas negociadoras. Por ello, si la negociación es fundamentalmente sectorial (como en el caso español, en el que el número de convenios de empresa es reducido), y el acuerdo en un sector (en una región) establece las pautas para los acuerdos en el mismo sector de otras regiones, la determinación salarial se realizará sin tener en cuenta las condiciones específicas de las empresas, limitando de esta forma la capacidad de creación de empleo, sobre todo en las fases expansivas donde las diferencias entre empresas y sectores son mucho más apreciables. Esta es la hipótesis que trataremos de confirmar en la próxima sección.

4.-Evidencia empírica

En esta sección proporcionamos evidencia empírica acerca de la influencia que el grado de centralización de la negociación colectiva puede haber tenido sobre la evolución del mercado de trabajo gallego entre 1980 y 1995. Para ello estimaremos una ecuación de determinación salarial, cuya fundamentación teórica presentamos a continuación.

El carácter no competitivo del mercado de trabajo nos obliga a adoptar una visión bajo la cual el salario percibido por los trabajadores surge como resultado de una negociación entre éstos (representados por un sindicato o no) y las empresas, en la que ambas partes se reparten las rentas. Adoptando una perspectiva basada en la

⁵ El último acuerdo data de 1986, el Acuerdo Económico y Social (AES).

negociación de Nash, las partes maximizan el producto de los respectivos pagos, ponderados por su poder negociador. Los trabajadores tratan de maximizar la diferencia entre el salario real percibido y su salario de reserva (que depende de las rentas alternativas que pueden conseguir en el mercado de trabajo en caso de perder su empleo actual). Por su parte, los empresarios tratan de maximizar la diferencia entre sus beneficios en presencia y en ausencia de acuerdo. Esta formulación (véase Nickell y Kong ,1992) lleva a que, tras una transformación logarítmica, el salario real observado pueda describirse como una combinación lineal de factores específicos a la empresa (productividad) y de factores externos (salario alternativo, tasa de paro...). Con el fin de mantener una estructura sencilla, y en base a otros estudios empíricos⁶ (Andrés y García, 1991 y 1993, Fernández y Montuenga, 1997 y 2001, Bande Fernández y Montuenga, 2001) asumimos que el salario real observado en un determinado sector es una función lineal de la productividad del propio sector y del salario alternativo a dicho sector, pudiéndose representar a través de la siguiente expresión:

$$w_{it} = \beta_0 + \beta_1 \Pi_{it} + \beta_2 w_{it}^a + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

donde w_{it} es el salario real observado del sector i en el momento t , Π_{it} es la productividad del sector i , w_{it}^a es el salario alternativo del sector i y ε_{it} es un término de error.

Los datos utilizados en este estudio empírico proceden de la base de datos BD-MORES, publicada por la D.G. de Análisis y Programación Presupuestaria y la Universidad de Valencia. En concreto, las variables empleadas han sido las siguientes. El salario sectorial ha sido calculado como el cociente entre las rentas del trabajo y el número de asalariados. La productividad se aproxima por la ratio del VAB a coste de los factores por el número de ocupados en el sector, mientras que el salario alternativo se calcula como la media salarial fuera del sector. Todas las variables nominales han sido deflactadas utilizando el deflactor del VAB proporcionado por la misma base de datos.

Se construye, pues, un panel de datos para los 17 sectores productivos de la clasificación NACE-CLIO R-17 (véase el Apéndice para la correspondencia sectorial) para la economía gallega y para el resto de la economía española, con el fin de realizar comparaciones. En las estimaciones que a continuación se presentan se han utilizado

dos medidas del salario alternativo para la economía gallega. En primer lugar se utiliza el salario medio dentro de Galicia, esto es la media salarial a un sector, fuera del mismo pero dentro de la propia economía gallega. En segundo lugar, se utiliza el salario alternativo nacional, esto es, la media salarial al sector en el resto de la economía española, con el fin de captar efectos imitación. Adicionalmente, dada la escasa importancia que la determinación salarial presenta en el sector agrario gallego, en el que el autoempleo es la regla general, se ha optado por excluir dicho sector del panel.

La estimación inicial de la ecuación (1) ha arrojado resultados insatisfactorios desde el punto de vista de la especificación. En concreto, hemos encontrado valores desfavorables del estadístico Durbin-Watson que indicaban la existencia de correlación serial. Por ello, hemos optado por estimar una versión modificada de la ecuación (1) en la que introducimos un retardo del salario real observado como variable explicativa, para de esta forma captar la inercia salarial presente en la economía española.⁷ Por tanto, la ecuación a estimar es:

$$w_{it} = \beta_0 + \beta_1 w_{it-1} + \beta_2 \Pi_{it} + \beta_3 w_{it}^a + v_{it} \quad (2)$$

Los resultados de la estimación de esta ecuación (2) para el conjunto de sectores incluidos en la muestra se resumen en el cuadro 2.

Cuadro 2. Estimación por Efectos Fijos									
Conjunto de Sectores. 1980-1995									
	Galicia (1)			Galicia (2)			España (3)		
	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$W_{a,i,t}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$
Coefficiente	0,68	0,11	0,15	0,70	0,15	0,39	0,73	0,23	0,12
estadístico-t	16,49	3,54	4,00	19,6	4,83	4,22	17,33	4,11	2,46
R ²	0,98			0,98			0,96		
DW	1,99			2,03			1,99		

Notas: Estimación por efectos fijos. No se incluyen los coeficientes correspondientes a la ordenada en el origen. (1) se refiere a la estimación de la ecuación salarial para Galicia incluyendo el salario alternativo gallego. (2) se refiere a la estimación de la ecuación salarial para Galicia incluyendo el salario alternativo nacional. (3) se refiere a la estimación de la ecuación salarial para el resto de España.

⁶ Fernández, Montuenga y Romeu (2000) muestran que la inclusión de otro tipo de variables relevantes como el grado de concentración en los mercados, el poder sindical, etc., no mejora sensiblemente la calidad de las estimaciones, lo que permite trabajar con este sencillo marco con confianza.

⁷ Jimeno (1992) muestra cómo los convenios colectivos son firmados a lo largo de todo el año, a pesar de que existe una cierta concentración en los meses de primavera. Este hecho, unido a que la vigencia media de los convenios es un año y medio, justifica que los salarios reales presenten una fuerte inercia, esto es, una fuerte dependencia de su valor retardado.

De esta primera estimación podemos concluir que existen diferencias notables en cuanto al proceso de determinación salarial en Galicia y en el resto de España. En primer lugar, observamos que el grado de inercia de los salarios reales es notable en ambos casos, con una elasticidad próxima a 0.7, lo cual puede ser reflejo de intensos procesos de escalonamiento salarial (probable consecuencia de convenios colectivos pactados por varios períodos). En segundo lugar, y atendiendo a la vinculación de los salarios reales a las condiciones propias o a las condiciones externas al sector, encontramos que en Galicia se produce una vinculación mayor a estas últimas, medidas a través del salario alternativo, mientras en el resto de España sucede lo contrario. En efecto, frente a un coeficiente estimado de 0,11 para la elasticidad del salario respecto a la productividad, se estima una elasticidad respecto al salario alternativo de 0,15, siendo ambos coeficientes altamente significativos (mientras, el resto de la economía española presenta unos coeficientes de 0,23 y 0,12 respectivamente). Resulta mucho más interesante que, cuando el salario alternativo considerado es el nacional (esto es, la media salarial fuera del sector en el resto de la economía española), la vinculación a las condiciones de pago relativo resulta todavía superior (0,15 frente a 0,39). En otras palabras, el salario real gallego se encuentra menos vinculado a las condiciones propias que a las condiciones ajenas al sector, no ya en el ámbito territorial gallego, sino de forma más importante, al ámbito territorial y sectorial externo.

A pesar de los interesantes resultados proporcionados por esta primera estimación, hemos decidido modificar algunos de los supuestos bajo los que se ha realizado la misma, con el objetivo de alcanzar resultados más robustos (nótese, sin embargo, que los tests de especificación presentados, R^2 y el estadístico Durbin-Watson, nos permitirían aceptar la validez de la especificación). Más en concreto, hemos decidido eliminar de la muestra los sectores de servicios, debido al método empleado en el cálculo de la producción en dichos sectores productivos. Adicionalmente, también hemos separado de la muestra al sector energético, debido a que el enorme valor de su producción genera valores de la productividad exagerados en relación al número de asalariados. Adicionalmente, la composición de la mano de obra en este sector por nivel de cualificación justificaría la presencia de elevados salarios.

El cuadro 3 recoge los resultados de la estimación de la ecuación salarial (2) para el conjunto de sectores restantes, esto es, los sectores industriales exceptuando al energético.

Cuadro 3. Estimación por Efectos Fijos									
Conjunto de Sectores Industriales (excepto Energía). 1980-1995									
	Galicia (1)			Galicia (2)			España (3)		
	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$Wa_{i,t}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$
Coefficiente	0,62	0,08	0,23	0,67	0,14	0,59	0,59	0,33	0,35
estadístico-t	10,68	2,22	4,01	14,62	4,18	4,57	10,16	4,29	4,65
R ²	0,97			0,97			0,96		
DW	1,97			2,10			1,73		

Notas: ver notas a el cuadro 2.

Los resultados de la estimación para el panel de sectores industriales presentan, de nuevo, al salario sectorial gallego más vinculado a las condiciones de pago relativo que a la productividad del sector. En concreto, esta última variable presenta una elasticidad muy reducida (0,08) y significativa, aumentando levemente cuando se considera como variable explicativa el salario alternativo nacional. En el resto de la industria española, los salarios presentan un comportamiento más equilibrado respecto a las variables que lo explican. Además de un grado de escalonamiento salarial similar al estimado para la economía gallega, encontramos que la productividad sectorial juega un importante papel a la hora de explicar la determinación salarial (con un coeficiente estimado para esta variable de 0.33, frente a los coeficientes de 0.08 y 0.15 que presentaba la economía gallega). Un tercer rasgo a destacar es la elevada importancia que presentan los criterios de pago relativo.

En suma, de las estimaciones resumidas en los cuadros 2 y 3, podemos concluir que Galicia y el resto de la economía española presentan diferencias claras en el mecanismo de determinación salarial. Los rasgos distintivos de la determinación de salarios en Galicia podrían resumirse en tres aspectos básicos. En primer lugar, la productividad en los sectores gallegos juega un papel secundario en la fijación salarial, en otras palabras, los salarios se están fijando sin tener en cuenta las condiciones propias del sector. En segundo lugar, el salario alternativo (medido como medias salariales fuera del sector) disfruta de un mayor protagonismo que la productividad en la determinación salarial. Dicho de otra forma, los salarios se están vinculando a condiciones externas al sector, a través de un efecto imitación. En tercer lugar, y muy ligado a este segundo rasgo, el pago relativo nacional tiene una mayor importancia que el pago relativo gallego. Ello supone que ya no son las condiciones ajenas al sector (pero comunes a la región) las que determinan los salarios en Galicia, sino que es la evolución general de los sectores industriales situados fuera de las fronteras gallegas la

que determina en mayor medida la determinación salarial en esta Comunidad Autónoma. En particular, un crecimiento salarial en el resto de España con base en aumentos significativos en la productividad de estos sectores no gallegos, supondría una elevación de los salarios en Galicia, reduciendo por tanto el margen de maniobra de los empresarios para la creación de empleo en fases expansivas.

Dadas estas diferencias entre los sistemas de determinación salarial entre Galicia y el resto de España, procedemos a buscar evidencia sobre el efecto que el cambio en el grado de centralización de la negociación colectiva puede haber tenido sobre la fijación de salarios en Galicia. Recordemos que entre 1978 y 1986, la fijación de salarios se caracteriza por un sistema relativamente centralizado, en el que sindicatos y patronal fijaban bandas salariales estrechas, dando por tanto un escaso margen de maniobra para ulteriores modificaciones en los acuerdos a nivel firma. Una vez roto el diálogo social, se avanza en las negociaciones sectoriales, es decir, un grado de centralización inferior. Para analizar el posible efecto de este cambio, estimamos la ecuación (2) para dos períodos, esto es, entre 1980 y 1988 y entre 1989 y 1995. Elegimos como año de corte 1988 porque el último acuerdo, como se ha comentado, data de 1986, y dado que los convenios suelen tener una duración de año y medio, los efectos del primer convenio sin acuerdo social deberían de manifestarse en 1988. Los resultados de esta estimación para el conjunto de sectores (excepto el agrícola) se recogen en el cuadro 4.

Cuadro 4. Estimación por Efectos Fijos									
Conjunto de Sectores									
	Galicia (1)			Galicia (2)			España (3)		
Período 1980-1988	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$Wa_{i,t}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$
Coefficiente	0,62	0,23	0,02*	0,62	0,24	0,27*	0,29	0,59	0,10*
Estadístico-t	7,73	3,16	0,32	8,51	3,70	0,89	3,11	5,59	0,60
R ²	0,95			0,95			0,95		
DW	2,13			2,12			1,85		
Período 1989-1995	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$Wa_{i,t}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$
Coefficiente	0,38	0,13	0,50	0,50	0,13	0,73	0,58	0,19	0,29
Estadístico-t	4,67	3,27	5,40	8,05	3,37	5,45	8,47	1,87	3,83
R ²	0,98			0,98			0,98		
DW	2,00			2,29			1,71		

Notas: ver notas a Cuadro 2. * indica no significativo al 95%.

Los resultados de esta estimación son clarificadores respecto a los efectos que el cambio en el grado de centralización de la negociación ha podido tener sobre el

mercado de trabajo gallego. Podemos observar claramente que después de la ruptura de los acuerdos nacionales entre sindicatos y patronales se produce un cambio radical en la determinación salarial. Con anterioridad a 1988, el salario se determinaba fundamentalmente en base a criterios de productividad, tanto en Galicia como en el resto de España. De hecho, los coeficientes estimados para el salario alternativo no son significativos para niveles aceptables de confianza. En cambio, a partir de 1988, la determinación salarial da un giro radical, y pasa a estar dominada por los criterios de pago relativo, aunque la productividad sigue presente, pero jugando un papel secundario. Por lo tanto, el avance en la descentralización de la negociación introduce en los acuerdos salariales criterios referidos a pago relativo que anteriormente no estaban presentes.

Por otra parte, los resultados de esta estimación no alteran las conclusiones obtenidas con anterioridad respecto a las diferencias existentes entre los mecanismos de determinación salarial gallego y del resto de España. En efecto, en el segundo período temporal considerado (período en el que tanto en Galicia como en el resto de la economía española se introducen los criterios de pago relativo) se observa cómo el salario alternativo juega un papel más importante en Galicia que en el resto de España: frente a unas elasticidades respecto a dicha variable de 0,50 ó 0,70 para Galicia, el resto de España presenta una elasticidad mucho más baja (0,29). La productividad, por el contrario, juega un papel más importante en el resto de la economía española que en Galicia (0,19 frente a 0,13).

Estos resultados situarían a la economía gallega en el peor de los escenarios posibles en cuanto a la negociación salarial. Por un lado, la negociación está lejos del modelo descentralizado (en el que la negociación se hace a nivel de planta), ya que la productividad no desempeña un papel importante. Por otro lado, los diferentes coeficientes estimados para el salario alternativo nacional en Galicia y en el resto de España apuntan a que el modelo completamente centralizado tampoco es el de referencia. Pero el grado intermedio de centralización que parece deducirse de los resultados es precisamente el que supone un peor comportamiento agregado, sobre todo desde la perspectiva del empleo, como ya se discutió en la tercera sección de este trabajo.

Para confirmar esta hipótesis hemos replicado el análisis para una de las economías regionales que, partiendo de una situación relativa peor que la española, al

final del periodo de análisis ofrezca un resultado positivo y por lo tanto opuesto completamente al gallego. Si observamos un comportamiento diferencial y significativo en el mecanismo de determinación salarial de ambas regiones coherente con la explicación ofrecida en los párrafos anteriores podemos tener más confianza en las conclusiones obtenidas para la economía gallega. Hemos elegido la Comunidad Navarra, que claramente muestra un comportamiento opuesto al gallego (Gráfico 5). Los resultados de la estimación se presenta en el cuadro 5.

Cuadro 5. Estimación por Efectos Fijos									
Conjunto de Sectores Industriales (excepto Energía). 1980-1995									
	Navarra (1)			Navarra (2)			España (3)		
	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$W_{a,i,t}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa^{esp}_{i,t}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa^{esp}_{i,t}$
Coefficiente	0,73	0,28	0,10*	0,73	0,26	0,12*	0,60	0,29	0,37
estadístico-t	16,60	4,82	0,93	16,75	4,22	1,28	10,33	3,93	4,80
R ²	0,92			0,92			0,96		
DW	2,01			2,00			1,75		
Ver notas Cuadro 2. * no significativo									

La comparación de estos resultados con los obtenidos para la economía gallega en el cuadro 3 permiten concluir que para el conjunto del periodo ambas regiones ofrecen diferencias muy apreciables en el mecanismo de determinación salarial. Mientras Navarra fija el incremento salarial casi exclusivamente en función de la productividad, sin considerar el salario alternativo, en Galicia el salario se fija en gran medida en función de esta variable. Al igual que ocurre en Galicia si dividimos en dos el periodo de análisis observamos cómo el cambio en el mecanismo de determinación salarial se confirma también para la economía Navarra, incluso de forma más clara. El salario alternativo pasa de ser no significativo en el periodo 1980-1988 a ser muy importante y significativo en el periodo 1989-1995 (Cuadro 6). Pero también se confirman las diferencias con Galicia. La vinculación de la productividad en el caso navarro más que dobla la vinculación gallega (coeficiente 0,28, frente 0,13).

Cuadro 6. Estimación por Efectos Fijos									
Conjunto de Sectores									
	Navarra (1)			Navarra (2)			España (3)		
Período 1980-1988	$W_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$w_{i,t}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$	$w_{i,t-1}$	$\Pi_{i,t}$	$wa_{i,t}^{esp}$
Coefficiente	0,71	0,31	-0,37*	0,68	0,37	-0,48*	0,27	0,59	0,13*
Estadístico-t	7,89	2,75	-0,84	7,44	3,32	-1,16	2,48	4,73	0,57
R ²	0,87			0,87			0,94		
DW	2,15			2,23			1,72		
Período 1989-1995									
Coefficiente	0,26	0,30	0,78	0,27	0,28	0,87	0,32	0,10*	0,89
Estadístico-t	2,55	3,99	4,48	2,92	3,93	5,19	3,78	1,02	6,59
R ²	0,97			0,98					
DW	1,60			1,65					

Notas: ver notas a Cuadro 2 del texto * no significativo

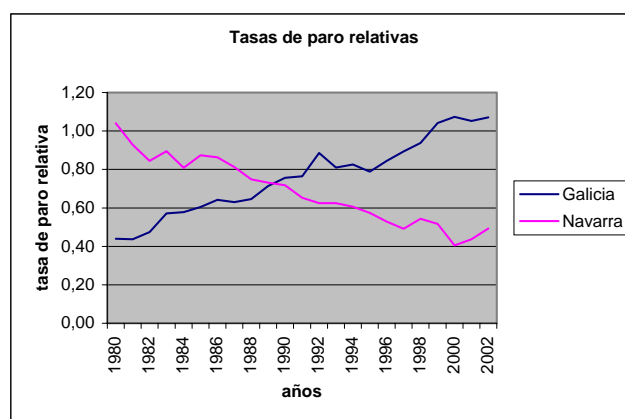


Gráfico 5. Tasas de Paro Relativas a la nacional en Galicia y Navarra

5. Conclusiones

El comportamiento del mercado de trabajo gallego ha sido, en términos relativos, el peor dentro del conjunto de comunidades que forman la economía española entre finales de la década de los setenta y la actualidad. Esta evolución supone que hoy en día la tasa de paro gallega sea superior a la agregada (en 1980 era 2,13 veces inferior) y la participación en el empleo haya caído 1,5 puntos en solo 15 años. La literatura ha identificado distintas causas de este pésimo comportamiento relativo. Entre ellas, la más utilizada en el corto plazo es la composición sectorial, mientras que a largo plazo se defiende la falta de movilidad del trabajo y el capital como principal factor explicativo. El trabajo no se mueve de las regiones de alto paro a las de bajo porque los diferenciales salariales son insuficientes dado el proceso de negociación centralizada o porque el factor trabajo es poco sensible a estos diferenciales (problemas culturales, lingüísticos, carestía y precio de la vivienda...). Por otro lado el capital no se mueve porque las

regiones con alto desempleo suelen estar geográficamente aisladas (periféricas) y tener pobres infraestructuras.

Por supuesto ambas explicaciones son coherentes y aplicables a la evolución de la economía gallega, que con una estructura sectorial con un enorme peso de la agricultura y con unas pobres infraestructuras puede ver fuertemente condicionada su capacidad para generar nuevo empleo y absorber el perdido en los sectores tradicionales. Pero por supuesto ambas son explicaciones parciales. Otras regiones con estructura sectorial similar y también con pobres infraestructuras han experimentado un comportamiento similar al agregado manteniendo o incluso mejorando su situación relativa y por tanto muy diferente al gallego.

En este artículo exploramos la influencia que el mecanismo de determinación salarial existente en la economía española puede tener a la hora de explicar las diferencias en el comportamiento del desempleo regional. La centralización o descentralización tiene efectos a nivel agregado, pero también puede tenerlos en el ámbito regional y eso es lo que tratamos de mostrar estudiando el mecanismo de determinación salarial de la economía gallega para quince sectores productivos en el periodo 1980-1995. El objetivo es identificar las posibles diferencias en el mecanismo de determinación salarial respecto al conjunto de la economía española y comprobar su consistencia para explicar la evolución sufrida por el mercado de trabajo gallego.

Los resultados obtenidos de la estimación de las diferentes especificaciones consideradas de una ecuación de determinación salarial confirman apreciables diferencias entre Galicia y el resto de España. El pago relativo está siempre presente en la negociación salarial gallega, más aún, cuando se toma como referencia el resto de la economía española. Respecto a sus características particulares, resumidas en la productividad sectorial, el grado de vinculación es, sin embargo, muy inferior al obtenido respecto al salario alternativo. La situación opuesta presenta la estimación de la ecuación salarial para el resto de la economía española. En este caso es la productividad propia el factor más relevante doblando la vinculación obtenida para la economía gallega. Por supuesto, el pago relativo es también un importante factor explicativo de la negociación salarial nacional sobre todo a partir de 1988 pero nunca se aproxima a la vinculación obtenida para la economía gallega (más de tres veces superior). La estimación de la ecuación salarial para una región con un comportamiento absolutamente contrario al gallego parece confirmar la relevancia del mecanismo de

determinación salarial a la hora de explicar comportamientos diferenciales del mercado de trabajo.

El conjunto de estos resultados confirman la necesidad de estudiar la relación entre el mecanismo de determinación salarial y las diferencias regionales en la tasa de paro. Sin embargo, no es prudente concluir que es el comportamiento de los sindicatos el culpable de estas diferencias y de los pobres resultados obtenidos en algunas comunidades. Las deficiencias que algunas comunidades menos favorecidas presentan a la hora de conseguir mejoras en la productividad de sus sectores productivos parece ser la causa última de dicho resultado, hecho que, unido a un sistema de negociación sectorial con cierto grado de centralización, puede provocar estas diferencias regionales.

Bibliografía

- Andrés, J, y García, J. (1991): "Determinación de salarios, Productividad y Empleo. Evidencia para la Economía Española". *Revista de Economía Pública*, 11.pp. 169-190.
- Andrés, J. y García, J. (1993): "Factores Determinantes de los Salarios: Evidencia para la Industria Española", en Dolado, J.J., Martín, C. y Rodríguez-Romero, L. (Eds.), *La Industria y el Comportamiento de las Empresas Españolas. (Ensayos en Homenaje a Gonzalo Mato)*. Alianza Editorial, Madrid.
- Bande, R., Fernández, M. y Montuenga, V.M. (2001): "Disparidades Regionales en las tasas de paro: El papel del Mecanismo de Determinación Salarial". *IDEGA, Área de Análisis Económico, Documento de Trabajo nº 18*.
- Bruno, M. y Sachs, J. (1985): *The Economics of Worldwide Stagflation*, Basil Blackwell, Oxford.
- Calmfords, L. y Driffill, J. (1988): "Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance", *Economic Policy*, 6.
- Crouch, C. (1985): "Conditions for Trade Union Wage Restraint", en Lindberg, L. y Maier, C. (Eds), *The Politics of Inflation and Economic Stagnation*. The Brookings Institution, Washington DC.
- De la Fuente, A. (2003): "Fondos estructurales, inversión en infraestructuras y crecimiento regional". *Documento de Economía 18, CIEF, Fundación Caixa-Galicia*.

- Fernández, M. y Montuenga, V.M. (1997):"Salario y Productividad Sectorial: ¿Existe Evidencia de una Comportamiento Dual?". *Cuadernos Económicos del ICE*, 63.
- Fernández, M. y Montuenga, V.M. (2001): "The relationship between wages and productivity: Can inter-industry wage differentials explain the behaviour of aggregate unemployment?". *Konjunkturpolitik (Applied Economics Quarterly)*, Volume 41, N 3, pp. 251-269.
- Fernández, M., Montuenga, V.M. y Romeu, A. (2000):"Diferencias Salariales y Comportamiento no Competitivo en el Mercado de Trabajo en la Industria Española". *IDEGA, Área de Análisis Económico, Documento de Trabajo n° 9*.
- Jimeno, J.F. (1992):"Las Implicaciones Macroeconómicas de la Negociación Colectiva. El Caso Español". *FEDEA, Documento de Trabajo 92-08*.
- Layard, R., Nickell, S. y R. Jackman (1994): *El Paro. Los Resultados Macroeconómicos y el Mercado de Trabajo*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.
- Nickell, S. y P. Kong (1988):"An Investigation into the Power of Insiders in Wage Determination", *European Economic Review*, n° 36.

DOCUMENTOS DE TRABAJO YA PUBLICADOS.

ÁREA DE ANÁLISE ECONÓMICA

25. LA DEUDA CONVERTIBLE: UNA VISIÓN HISTÓRICA (**Alejandro M. Fernández Castro**)
26. CRECIMIENTO CON PROGRESO TÉCNICO EN EL MODELO DE JOHN VON NEUMANN (**Raquel Díaz Vázquez**)
27. PROGRESO TÉCNICO INCORPORADO EN UN MODELO DE INNOVACIÓN HORIZONTAL (**Fernando del Río**)
28. INVESTMENT RATE VS RELATIVE PRICE OF INVESTMENT (**Fernando del Río**)
29. DESCENTRALIZACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA Y DESEMPLEO REGIONAL: EVIDENCIA PARA LA ECONOMÍA GALLEGA. (**Roberto Bande, Melchor Fernández**)

ÁREA DE ECONOMÍA APLICADA

15. LO MACRO, LO MICRO Y LO POLÍTICO EN LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL. (**Gonzalo Caballero**)
16. A EFICIENCIA TÉCNICA DAS EXPLOTACIÓNS LEITEIRAS NA COMARCA INTERIOR DA PROVINCIA DA CORUÑA. INFLUENCIA DA CONCENTRACIÓN PARCELARIA. (**Alfonso Ribas Álvarez, Gonzalo Flores Calvete y Claudio López Garrido**)
17. DESARME ARANCELARIO DEL MERCADO GALLEGO Y EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES. (**Iván López Martínez y Beatriz García-Carro Peña**)
18. A XEOGRAFÍA ECONÓMICA DOS SERVIZOS ÁS EMPRESAS EN ESPAÑA (**Manuel González López**)
19. THE EVOLUTION OF INSTITUTIONS AND STATE GOVERNING PUBLIC CHOICE IN THE SECOND HALF OF TWENTIETH-CENTURY SPAIN (**Gonzalo Caballero Míguez**)

ÁREA DE HISTORIA

11. GALICIA NOS TEMPOS DE MEDO E FAME: AUTOARQUÍA, SOCIEDADE E MERCADO NEGRO NO PRIMEIRO FRANQUISMO, 1936-1959. (**Raúl Soutelo Vázquez**)
12. ORGANIZACIÓN E MOBILIZACIÓN DOS TRABALLADORES DURANTE O FRANQUISMO. A FOLGA XERAL DE VIGO DO ANO 1972. (**Mario Domínguez Cabaleiro, José Gómez Alén, Pedro Lago Peñas y Víctor Santidrián Arias**)
13. EN TORNO Ó ELDUAYENISMO: REFLEXIÓNS SOBRE A POLÍTICA CLIENTELISTA NA PROVINCIA DE PONTEVEDRA. 1856-1879. (**Felipe Castro Pérez**)
14. AS ESTADÍSTICAS PARA O ESTUDIO DA AGRICULTURA GALEGA NO PRIMEIRO TERCIO DO SÉCULO XX. ANÁLISE CRÍTICA. (**David Soto Fernández**)
15. INNOVACIÓN TECNOLÓXICA NA AGRICULTURA GALEGA (**Antom Santos - Pablo Jacobo Durán García - Antonio Míguez Macho**)

ÁREA DE XEOGRAFÍA

9. A PRODUCCIÓN DE ESPACIO TURÍSTICO E DE OCIO NA MARXE NORTE DA RÍA DE PONTEVEDRA. (**Carlos Alberto Patiño Romarís**)
10. DESENVOLVEMENTO URBANO E DIFUSIÓN XEOLINGÜÍSTICA: ALGÚNS APUNTAMENTOS SOBRE O CASO GALLEGO. (**Carlos Valcárcel Riveiro**)
11. NACIONALISMO Y EDUCACIÓN GEOGRÁFICA EN LA ESPAÑA DEL SIGLO XX. UNA APROXIMACIÓN A TRAVÉS DE LOS MANUALES DE BACHILLERATO. (**Jacobo García Álvarez e Daniel Marías Martínez**)
12. NOVO SENTIDO DA LUTA DE CLASSES E DO CONTROL SOCIAL NO MEIO RURAL UMA CONTRIBUÇÃO À GEOGRAFIA DO CONFLITO CAPITAL X TRABALLO. (**Jorge Montenegro Gómez y Antonio Thomaz Júnior**)
13. MARKETING TERRITORIAL E ESPAÇOS VIRTUAIS A INDÚSTRIA DO TURISMO NOS AÇORES E NO SUDOESTE DA IRLANDA. (**João Sarmento**)

EDICIÓN ELECTRÓNICA

Tódolos documentos de traballo pódense descargar libremente da páxina web do instituto (www.usc.es/idega)

NORMAS PARA A REMISIÓN DE ORIXINAIS:

Deberán ser remitidos tres exemplares do traballo e unha copia en diskette ao Director do IDEGA: Avda. das Ciencias s/n. Campus Universitario Sur 15782 Santiago de Compostela, cumprindo coas seguintes normas:

1. A primeira páxina deberá incluír o título, o/os nome/s, enderezo/s, teléfono/s, correo electrónico e institución/s ás que pertence o/os autor/es, un índice, 5 palabras chave ou descriptors, así como dous resumos dun máximo de 200-250 palabras: un na lingua na que estea escrita o traballo e outro en inglés.
2. O texto estará en interlineado 1,5 con marxes mínimas de tres centímetros, e cunha extensión máxima de cincuenta folios incluídas as notas e a bibliografía.
3. A bibliografía se presentará alfabeticamente ao final do texto seguindo o modelo: Apelidos e iniciais do autor en maiúsculas, ano de publicación entre paréntese e distinguindo a, b, c, en caso de máis dunha obra do mesmo autor no mesmo ano. Título en cursiva. Os títulos de artigo irán entre aspas e os nomes das revistas en cursiva, lugar de publicación e editorial (en caso de libro), e, en caso de revista, volume e nº de revista seguido das páxinas inicial e final unidas por un guión.
4. As referencias bibliográficas no texto e nas notas ao pé seguirán os modelos habituais nas diferentes especialidades científicas.
5. O soporte informático empregado deberá ser Word (Office 97) para Windows 9x, Excell ou Acess.
6. A dirección do IDEGA acusará recibo dos orixinais e resolverá sobre a súa publicación nun prazo prudencial. Terán preferencia os traballos presentados ás Sesións Científicas do Instituto.

O IDEGA someterá tódolos traballos recibidos a avaliación. Serán criterios de selección o nivel científico e a contribución dos mesmos á análise da realidade socio-económica galega.