

SALARIOS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DURANTE EL DESARROLLISMO FRANQUISTA

Luis Cárdenas del Rey[∞]

DT-AEHE N°1906
www.aehe.net



March 2019

WAGES AND ECONOMIC GROWTH DURING THE FRANCOIST DEVELOPMENTALISM

Luis Cárdenas del Rey[†]

DT- 1906, March 2019

JEL: E11, E22, E32, N14

ABSTRACT

This paper studies the growth of the Spanish economy during 1957-1975, known as the period of Francoist developmentalism or the Technocratic Stage of Francoism. We aim to contribute to an explanation of the intense growth in domestic demand and investment that occurred during that time, which remains unstudied despite many analyses of the “Spanish economic miracle”. Following Bhaduri & Marglin’s models, our main thesis holds that an increase in the wage share, resulting from the greater bargaining power of workers, had a positive effect on growth, productivity, and investment; we suggest the existence of a wage-led model, including feedback effects that such a model of growth entails. This hypothesis is tested, and confirmed, using a Vector Autoregressive (VAR) model.

Keywords: Franco dictatorship, Investment, Spanish economy, VAR model, Wage-led.

RESUMEN

En este trabajo se analiza el crecimiento económico de la economía española durante el período 1957-1975, que cubre el segundo franquismo o etapa tecnocrática. El principal objetivo es contribuir a una explicación del crecimiento de la demanda interna que se produjo durante el período y que, a pesar de la gran atención que ha despertado el período, no cuenta con estudios hasta la fecha. Siguiendo los modelos de Bhaduri y Marglin, la tesis principal sostiene que el incremento en la retribución salarial, resultado de la movilización obrera, tuvo un efecto positivo en el crecimiento, la productividad y la inversión, i.e., un modelo guiado por los salarios (wage-led) así como los efectos de feedback que conlleva. El contraste de hipótesis se realiza siguiendo una metodología de ecuaciones simultáneas, concretamente mediante un modelo de Vectores Autorregresivos VAR, obteniendo que efectivamente se produce una situación de liderazgo de los salarios.

Palabras clave: Franquismo, inversión, economía española, modelos VAR, crecimiento dirigido por los salarios.

[†] Universidad Isabel I (Burgos), Spain. E-mail: luis.cardenas@uii.es; Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI), Universidad Complutense de Madrid, Spain. E-mail: luiscard@uclm.es

SALARIOS Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DURANTE EL DESARROLLISMO FRANQUISTA

1.- Introducción

La etapa del desarrollismo franquista es, probablemente, una de las cuestiones que más interés ha despertado en la literatura dedicada al estudio de la economía española. El objetivo de este trabajo es precisamente caracterizar el modelo de crecimiento de la economía durante ese periodo, aplicando las teorías del crecimiento dirigido por la demanda aplicadas por la literatura internacional (Marglin & Schor, 1990).

La idea principal que se plantea es que, desde un punto de vista macroeconómico, las elevadas tasas de crecimiento de la producción, la productividad y la inversión se encuentran vinculadas al crecimiento del salario real y de la cuota de las rentas del trabajo sobre la renta total, en otras palabras, al cambio en la distribución de la renta.

En el documento se sostiene que la dinámica de la retribución salarial fue el resultado del incremento de la fortaleza negociadora de los trabajadores, fundamentado en la actuación del movimiento obrero al aprovechar las circunstancias (factores del sistema productivo, sociales y legales) que se produjeron tras la reconstrucción de los mecanismos de acción colectiva y el cambio del marco legal, reflejado en la ley de Convenios Colectivos de 1958.

Si bien es cierto que en ningún caso puede considerarse que se desarrollara un mecanismo de determinación salarial equiparable a los países occidentales de la época (ni en los niveles ni en las condiciones de vida). La mejora ocurrida desde las pésimas situaciones de partida supone un cambio muy relevante para entender la economía de los años sesenta y primeros setenta, y da muestra del papel que jugaron los trabajadores en dicho proceso.

La hipótesis central, a contrastar econométricamente, es que ese cambio distributivo fue especialmente determinante debido a que durante ese periodo se configuró un régimen de crecimiento guiado por los salarios (wage-led) en las tres variables clave: la producción, la productividad y la inversión. Como hipótesis complementarias se contrasta si el incremento de la capitalización tuvo efectos positivos sobre la productividad y el crecimiento de la producción y, por otra parte, la relación entre el crecimiento de la demanda agregada y la productividad laboral.

Con este objetivo se propone un modelo de ecuaciones simultáneas, estimado mediante Vectores Autorregresivos (VAR), utilizando la Base de datos anuales de la economía española (BDMACRO). Esta base ofrece para los años del desarrollismo las principales magnitudes de la contabilidad nacional de acuerdo a criterios metodológicos homologables

a los estándares internacionales (Díaz, García & Sosvilla, 2008). Por lo que es la base de datos que ofrece mayores garantías¹ para la estimación ya que permite una comparación internacional con los estudios de referencia.

La historiografía económica tradicionalmente ha destacado dos conjuntos de factores para explicar el crecimiento del período. En primer lugar, tanto en los principales manuales (por ejemplo, Maluquer de Motes, 2014), como en la mayoría de las investigaciones especializadas (por ejemplo, Prados, Rosés & Sanz, (2012), Bajo (2012), Lampe & Sharp, (2013)) se analiza el crecimiento económico registrado durante este periodo desde una perspectiva exclusivamente de oferta, atribuyéndolo principalmente a la apertura comercial, el progreso tecnológico y el cambio sectorial.

Esta perspectiva, aunque muy relevante, deja sin explicar por qué se produjo una expansión del mercado doméstico que permitió el desarrollo de las técnicas productivas y la absorción de la producción, y principalmente, qué razones llevaron a una expansión de la inversión en la medida necesaria para provocar la industrialización.

Segundo, es un lugar común enfatizar como causa principal del tránsito hacia una economía industrial la aplicación del Plan de Estabilización de 1959. Así la apertura comercial permitía adquirir inputs a bajo coste en términos relativos y obtener transferencias tecnológicas. Asimismo, el aumento de las importaciones se vio compensado por el fuerte aumento de la financiación exterior nutrida especialmente de transferencias de emigrantes, divisas de turismo y entradas netas de capital. Superando de esta forma los cuellos de botella y los estrangulamientos productivos derivados del aislamiento exterior.

El planteamiento de esta investigación no niega la importancia ni de las transformaciones del lado de la oferta ni del Plan de Estabilización, pero considera que otros cambios institucionales fueron igualmente relevantes, muy especialmente los relativos al mundo de las relaciones laborales, pues dieron lugar a un cambio significativo en la trayectoria seguida por la distribución funcional de la renta.

La historiografía del mundo del trabajo ha abordado esta cuestión, entre los trabajos de referencia se encuentran autores como Fontana (2004), Soto (2006), Molinero & Ysàs (1998), Doménech (2008), Babiano (2012), Quílez (2016) junto con economistas laborales (Toharia, 1986). Los cuales han señalado la reconstrucción del movimiento obrero como la fuente de inestabilidad, deterioro y, finalmente, caída del régimen franquista. Sin embargo, estos estudios han incidido de forma secundaria en los efectos macroeconómicos que tuvieron esos cambios en las relaciones laborales.

La combinación de estos elementos (la literatura internacional de la Edad de Oro, la explicación tradicional del crecimiento económico del desarrollismo y la historiografía del mundo del trabajo) aporta una serie de ventajas. En primer lugar, aunque la etapa de la Edad de Oro internacional no sea por muchos motivos comparable con la del desarrollismo

¹ A pesar de ello no está exenta de limitaciones, ya que no permite afirmar nada sobre la desigualdad de la renta o salarial (territorial, de género, etc...), ni sobre la calidad de vida o el bienestar de la población. Cuestiones todas ellas que exceden el objeto de estudio de esta investigación.

franquista, la aplicación de las teorías desarrolladas por Marglin & Schor (1990) al análisis del crecimiento de la economía española durante esos años permite descubrir aspectos que han permanecido ocultos y desarrollar una interpretación más amplia y con mayor poder explicativo de todos los hechos observados. Especialmente, incorporando los mencionados cambios en las relaciones laborales como variables fundamentales de la dinámica macroeconómica.

En segundo lugar, la estimación por vez primera del régimen de crecimiento para la economía española para ese período aporta otro caso a la lista de países estudiados (Lavoie & Stockhammer, 2013), y puede ayudar a clarificar cuáles son los elementos que determinan la existencia de un tipo de régimen de crecimiento. Tercero, la reciente renovación (Doménech, 2013) de la literatura del movimiento obrero puede beneficiarse de un mayor conocimiento de los efectos de las relaciones laborales sobre la distribución de la renta y sobre el crecimiento económico.

Por último, sugiere una relectura de la explicación convencional acerca del Plan de Estabilización de 1959, de modo que dicho plan debe ser considerado, sin lugar a dudas, como condición necesaria pero no suficiente para explicar la dinámica económica del periodo. Entre los otros factores debe también ser considerado el papel del movimiento obrero al aprovechar las circunstancias (factores del sistema productivo, sociales y legales) que se produjeron tras la reconstrucción de los mecanismos de acción colectiva y el cambio del marco legal, reflejado en la ley de Convenios Colectivos del 58. Puesto que hizo posible un cambio en la trayectoria distributiva y éste, a su vez, actuó como un factor de impulso de la dinámica de crecimiento.

La estructura del documento es la siguiente. En primer lugar, se resumen los rasgos macroeconómicos y los institucionales que componen el modelo de crecimiento, con especial detalle en la situación de los salarios y las relaciones laborales. En el apartado siguiente se realiza una estimación econométrica utilizando un modelo de vectores autorregresivos (VAR) para contrastar las hipótesis planteadas. Se finaliza con las conclusiones obtenidas.

2.- Caracterización del modelo de crecimiento

En este apartado se exponen los principales hechos estilizados de las variables macroeconómicas, las características de los condicionantes institucionales, especialmente de los cambios producidos en el sistema de relaciones laborales. Y, mediante la combinación de estos elementos, la exposición del “modelo de crecimiento guiado por los salarios” o wage-led (Bhaduri & Marglin, 1990).

2.1.- Principales hechos estilizados de la dinámica de crecimiento

La dinámica macroeconómica del periodo 1957-1975 se compone de un ciclo recesivo (1957-1960) que incluye la recesión iniciada en el 57 y la aplicación del Plan del 59 y un ciclo expansivo (1961-1975) que cubre todos los años sesenta hasta la crisis de los setenta. Los principales hechos estilizados de esta última fase son los siguientes (véanse las fuentes de la Tabla 1).

- 1.- Fuerte crecimiento de la producción (7,1%), el mayor de la serie histórica. Acompañada de una reducción de la volatilidad cíclica, que va asociada a un mayor espaciado entre las recesiones y las fases de crecimiento, y lógicamente presenta una reducción de los puntos máximos y mínimos.
- 2.- Importante y continuado crecimiento de la producción industrial manufacturera, obteniendo tasas incluso superiores (11,4%) a las de la producción agregada. El cambio en la industria se evidencia tanto en las cuotas de valor añadido y de empleo, en el entorno del 20%. Carreras (2005, p. 369) señala que a mediados del siglo XX ganan peso las industrias pesadas, como la química, los inputs del sector construcción, las industrias metalúrgicas, y en menor medida un crecimiento de las industrias papelera, maderera y otras ramas manufactureras.
- 3.- Fuertes tasas de crecimiento en la capitalización y del capital productivo (8,1%), lo que se traduce en un incremento de su cuota sobre el stock total. Aunque el stock de capital por habitante (Cubel & Palafox, 2002) duplica su nivel en términos relativos con EEUU entre los años 1950-1973, la capitalización por habitante continúa siendo muy inferior a la de las economías europeas.
- 4.- Elevado crecimiento de la productividad (6%), medido tanto en horas como en número de trabajadores. Destacando el crecimiento de la productividad manufacturera, que se refleja en el liderazgo de la rama industrial en la contribución a la productividad.
- 5.- Moderada creación de empleo neto (1%), combinada con una reducida tasa de desempleo, y expansión de los asalariados hasta convertirse claramente en la forma predominante de empleo. Los sectores que presentan una mayor cantidad de asalariados son la industria y la construcción, asimismo en el sector servicios se refleja la asalarización al ser el sector que emplea mayor número de trabajadores (Groningen Growth and Development Centre: 10-sector database).
- 6.- Elevadas tasas de crecimiento de la formación bruta de capital (con un máximo en 1961 del 30%) que se traducen en un notable incremento de la participación de la demanda de inversión sobre el conjunto de la demanda agregada que llega a ser superior al 25%.
- 7.- Importante crecimiento del consumo privado per cápita; pero que no conlleva una mayor participación del PIB como resultado de tasas de crecimiento del consumo privado inferiores a las de la inversión. Hay que considerar que el cambio sectorial de la transición agraria y la urbanización provocan un mayor volumen de mercado,

como consecuencia de la disminución del consumo fuera del mercado de bienes o autoconsumo.

Tabla 1. Principales indicadores macroeconómicos

	Tasas de crecimiento		Cuotas			Tasas de crecimiento		Cuotas	
	1957-60	1961-75	1961	1975		1957-60	1961-75	1961	1975
Producto Interior Bruto	0.0	7.1	100	100	Ocupados	0.2	1.0	98,8 ^a	95,9 ^a
Consumo final privado	1.6	6.8	63.6	63.0	Asalariados	1.0	1.7		
Consumo de las AAPP	2.5	4.6	14.6	11.7	Asalarización			67,7 ^b	76,6 ^b
FBC	0.6	10.6	19.9	25.4	Horas por ocupado	-0.1	0.0		
Exportaciones	27.9	10.6	5.6	9.0	Productividad	-0.2	6.1		
Importaciones	8.8	16.3	3.6	9.1	Stock de Capital total	4.2	7.1	100	100
Salario por ocupado	2.1	7.0	-	-	- Stock productivo	3.8	8.1	36.3	41.6
Rentas del trabajo	2.3	8.1	63,9 ^d	72,4 ^d	- Stock residencial	4.5	6.4	63.7	58.4
Beneficios	1.2	5.5	36.1	27.6	Tipo de descuento	7.9	3.0	5,0 ^e	8,8 ^e
Rentas Asalariados	3.1	8.8	43.2	55.4	Créditos	11.2	20.2	-	-
EBE/RM	1.0	5.7	56.8	44.6	M2	12.9	18.9	-	-
Rentabilidad (B°/K)	-2.9	-1.5	14,5 ^e	10.1	Tipo cambio (PTA/\$)	7.5	-0.3	60,2 ^e	57,4 ^e

Notas: a) Tasa del empleo (%); b) Tasa de Asalarización (%); c) Cuota del empleo (%); d) las cuotas del trabajo y los beneficios suman 100, al igual que las cuotas de los asalariados y el EBE/RM.

Fuentes: i) para los datos macroeconómicos se ha seguido BDMACRO, disponible en la web del M° de Economía y Competitividad; ii) para los datos sectoriales de la productividad y el empleo se ha utilizado la 10-Sector database (2008) del Groningen Growth and Development Centre 10-sector (www.ggdc.net); iii) para las variables monetarias y de capital se ha utilizado la base del Banco de España.

- 8.- El consumo público reduce su participación en la renta total y presenta un carácter moderadamente contracíclico, esto indica que el Estado respondió a caídas en la actividad económica reduciendo el gasto público, posiblemente en un intento de equilibrar el déficit público.
- 9.- El aumento muy significativo del salario real unitario (un 7% de media en la fase de auge), muestra una trayectoria claramente procíclica en su evolución. El comportamiento de esta variable es un aspecto clave del período como se expone en los apartados siguientes.
- 10.- El crédito y la masa monetaria crecen conjuntamente a tasas elevadas y similares, este crecimiento está consecuentemente vinculado al incremento de la inversión (que muestra un patrón similar al de las dos variables monetarias). Asimismo, se observa una inflación acorde a esas tasas, también del entorno de 6,5%.
- 11.- Muy importante crecimiento de las exportaciones (especialmente en el año 60) y las importaciones. La apertura continuada al comercio exterior se observa en la cuota sobre el PIB de exportaciones e importaciones, que crece de forma progresiva.
- 12.- Dado que las importaciones crecen más que las exportaciones, el déficit comercial exterior de bienes se compensa por: i) el saldo positivo de los servicios, ii) el sector turístico (que pasaría a tener un papel central), iii) por las transferencias de remesas

y divisas de los trabajadores emigrantes, y iv) por el saldo positivo de la balanza de capital.

- 13.- Como muestran los hechos anteriores, existe un carácter cuantitativo y cualitativamente diferenciado del período que, implicando un cambio importante, en realidad, sólo permiten recuperar la situación previa a la guerra civil. En los conocidos datos de Maddison (2007) se observa ese crecimiento, pero solo alcanza un poco más de la mitad de la renta estadounidense y sin acortar distancias con Italia. Por tanto, no conviene sobrevalorar las tasas de crecimiento comentadas previamente.

2.2.- Principales condicionantes institucionales

El marco institucional puede sintetizarse en las pautas de comportamiento de los tres grandes agentes económicos: el Estado, las empresas y los trabajadores (Glyn, Hughes, Lipietz & Singh, 1990).

1.- Respecto al Estado (relación economía-Estado, Cuadro 1), se produce un viraje en la política económica que da inicio al período del desarrollismo tecnocrático (Cañellas, 2006), como consecuencia de la formación de un nuevo ejecutivo en febrero del 57 encabezado por Carrero Blanco y con la incorporación del grupo de «tecnócratas» (López Rodó, Alberto Ullastres, Navarro Rubio). La disputa sobre la gestión de la política económica entre la Comisaría de los Planes de Desarrollo y la Organización Sindical (Saz, 2007, p. 154) se desarrollaría a lo largo de la década de los sesenta y se saldaría con una victoria de los tecnócratas en 1969. El cambio en la composición del gobierno supone, por un lado, un cambio en los objetivos: los tecnócratas deseaban fomentar un crecimiento que garantizara la supervivencia de la dictadura con una sociedad despolitizada y desmovilizada (una «utopía reaccionaria» en palabras de Saz, 2007, p. 152). Y, por otro lado, en la orientación social mediante un cambio hacia el mundo empresarial y financiero.

En un contexto de deterioro de la situación comercial, de las finanzas y de recesión en el año 1958, e impulsado por los organismos internacionales para la apertura exterior y la propia voluntad del gobierno tecnocrático, se formulaba el conocido «Plan de Estabilización»². El Decreto-ley establece la liberalización progresiva de importación y comercialización interior de mercancías; eliminando cuotas y restricciones, autoriza la convertibilidad de la peseta, y una regulación del mercado de divisas.

Posteriormente se emiten los listados con las mercancías liberalizadas y, en 1960, se promulgaría una nueva ley arancelaria. Pero el Decreto-Ley ya avisa del establecimiento gradual de la flexibilidad y reserva al Estado «*el derecho y la obligación*» de fomentar el desarrollo económico del país.

² Decreto-ley de Ordenación Económica de 21 de julio de 1959.

Como recoge Fuentes Quintana (2005) en el Plan se defendían las siguientes ideas. Una política monetaria y comercial exterior basada en la unificación del tipo de cambio, con una posterior devaluación hasta fijarlo en 60 pesetas/dólar, la liberalización de un porcentaje del comercio exterior, y se abría la puerta a la inversión exterior. Estas medidas venían a acompañar una serie de políticas previas que el ejecutivo venía tomando desde abril del 57 (De Riquer, 2010, p. 432). Cuando se produce una devaluación del tipo de cambio unificado a 46 pesetas/dólar, y en julio se decreta la congelación salarial (a estas políticas algunos autores las denominan *preestabilización*, véase García Delgado, 1987, p. 175)

El carácter intervencionista de la política de competencia durante los años 60 se refleja en el dirigismo de la *planificación indicativa* basada en los conocidos Planes de Desarrollo formulados por López Rodó y López Bravo; mediante los cuales el Estado se reservaba el derecho a fomentar las inversiones en ciertos sectores, y en áreas concretas (los denominados como *polos de desarrollo*), considerados prioritarios o estratégicos.

La dirección de la política financiera y monetaria recaía en el Mº de Hacienda (Martín Aceña, 2005, p. 36), utilizando tres organizaciones: el Banco de España, el Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo y el Instituto de Crédito de las Cajas de Ahorros. De acuerdo al Plan de Estabilización, la política monetaria interna debía: ampliar los poderes del Banco de España, limitando la capacidad de financiar la inversión pública, eliminando la pignoración automática de fondos públicos, restringiendo el crédito bancario y elevando los tipos de interés para los redescuentos.

Además, se eliminaban subsidios y reglamentaciones a los precios, conjuntamente se mantenía la congelación salarial. Como contraprestación los organismos internacionales se comprometían a prestar apoyo financiero a corto plazo para la estabilización (200 millones de dólares) y a largo plazo mediante préstamos del Banco Mundial.

En las relaciones exteriores el papel protagonista lo tuvieron los EE.UU., a partir de los Acuerdos de Madrid (1953) y la instalación de bases norteamericanas en territorio español (Viñas, 2003), todo ello se tradujo en una reducción de los frecuentes estrangulamientos productivos y consecuentemente en la modernización industrial.

2.- Respecto a la organización del mercado y la morfología de la competencia (relación capital-capital), se observa una polarización en la forma de empresas que responden a dinámicas diferenciadas (siendo predominante la forma de microempresas, pero con sectores fuertemente oligopólicos).

El grupo conformado por las grandes empresas, tenían tres grandes tipos de propietarios: 1) los propietarios nacionales conformados por los conglomerados de industrias productivas y banca; 2) las empresas multinacionales; y 3) las empresas públicas del INI. Es significativo que muchas de las grandes empresas se establecen en esta época y tienen desde el inicio un tamaño elevado, para aprovechar las economías de escala, lo cual transformará radicalmente la organización del trabajo (como se señala más adelante).

La concentración empresarial se observa (Tafunell, 2005) en ramas de actividad que requieren grandes inversiones de capital o existen altas barreras de entrada, como son la banca privada, la electricidad y el gas, la minería, o los ferrocarriles. La gran banca, que participaba en los conglomerados financieros e industriales (Valdaliso, 2004) refuerza la dualidad entre grandes entidades, que siguen el modelo de banca universal, y pequeños bancos locales. Las empresas participadas por bancos (Pons, 2001) obtuvieron mayores volúmenes de crédito que las empresas no participadas, especialmente en la industria eléctrica o la siderúrgica.

De esta forma, los bancos actuaron de forma monopolística (Pons, 2001, p. 257) con un marco legislativo³ que les protegía y permitía fijar los tipos de interés de los préstamos y depósitos obteniendo así mayores márgenes de beneficio. Además, el poder monopolista les permite operar mediante discriminación crediticia como método de gestión del riesgo, lo cual puede suponer una fuerte barrera de entrada en sectores que requieren importantes inversiones iniciales.

La entrada de capitales internacionales⁴, principalmente de origen estadounidense, ganó posiciones en las actividades industriales. Álvaro (2012, pp. 66-79) señala como ramas más importantes las de maquinaria, química y alimentación. Aunque el volumen total de IED de origen estadounidense sólo suponía alrededor de un 1% del PIB español, en algunos sectores como en química y material eléctrico tenía un gran protagonismo, asimismo también ayudaban a transferir innovaciones tecnológicas.

El peso de las empresas públicas, que no había sido especialmente significativo en comparativa internacional, incrementó su participación en número de trabajadores contratados, cuota de inversión y valor de la producción (Tafunell, 2005, p. 726-727). El INI, que había sido una herramienta de política industrial a favor de la autarquía y el intervencionismo, a partir de 1959 adquirió empresas próximas a la quiebra. Manteniendo así un sistema empresarial de tipo corporativista.

3.- Respecto a la situación de los trabajadores, por ser una cuestión central para la argumentación de esta investigación, se desarrolla en el siguiente apartado.

2.3.- Salarios y relaciones laborales

La masa salarial real creció a una tasa media del 8,8% anual (Tabla 1), debido al aumento del número de asalariados (1,7% anual) y en mayor medida al incremento del salario

³ La ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 1962, que estaba destinada a solventar los graves problemas de financiación, apenas tuvo efectos. Además, la ley fomentaba que los bancos aumentaran sus pasivos por medio de un mayor número de sucursales.

⁴ Además de por la vía de la inversión extranjera directa (IED) (Álvaro, 2012), también por la ayuda técnica oficial a apoyo de la Comisión Nacional de Productividad Industrial (CNPI), el Instituto Nacional de Racionalización, y la creación de escuelas de negocios (EOI, IESE, ESADE), junto con otras instituciones que fomentaban la transformación de la organización de las empresas.

unitario por asalariado (7% anual). De esta forma, la «tendencia marcada al aumento de la masa salarial en la renta global» ya apuntada por Herrero (1991, p. 373-374), se observa en que la participación salarial de la renta supera el 50% en los primeros años setenta y en que la cuota del trabajo⁵ llega a una participación del 70%⁶.

Ese aumento se produce prácticamente a la par en la cuota del trabajo y en la cuota salarial, aunque ligeramente superior en el caso de esta última. Dado que la tasa de crecimiento de la cuota del trabajo es positiva, el salario real creció más rápido que la productividad (la cuota salarial puede expresarse en términos dinámicos como la diferencia entre el crecimiento de la productividad real y el salario real). Comparando su evolución con una serie histórica más larga (Muñoz de Bustillo, 2007, p. 101) se puede observar que este crecimiento sólo supone alcanzar los niveles previos a las Guerra Civil.

A pesar de esta mejora, Molinero & Ysàs (1998, p. 89) señalan el importante papel que jugó la política salarial del franquismo a la hora de contener la evolución de la participación salarial en la renta. Pero explican los incrementos de la participación salarial en la renta por el aumento en la tasa de asalarización; interpretaciones similares pueden encontrarse en Barciela et. al (2001, pp. 319-332). Por otra parte, Echebarría & Herrero (1989, p. 17) sostienen que durante la principal etapa de crecimiento (1961-67) se produjo un aumento de la brecha entre la productividad y el salario, lo que conllevaría un incremento de la cuota de los beneficios.

Con los datos recogidos en la Tabla 1, pueden matizarse estas dos últimas afirmaciones. Por un lado, durante el período, el aumento de los salarios reales por trabajador también se incrementa notablemente⁷. Por otro lado, la tasa de asalarización se incrementa en términos generales a un menor ritmo que la participación salarial en la renta, de hecho, se produce una leve desalarización en los primeros años 60, y permanece por debajo del 70% hasta el año 1970. Además, la cuota salarial ajustada por la tasa de asalarización también se incrementa a un ritmo similar. De estas circunstancias se deduce que el aumento de los

⁵ Conviene hacer las siguientes matizaciones: 1) la masa salarial es el volumen total de salarios (cifra proveniente de BDMACRO y que incluye sueldos y salarios, y cotizaciones sociales) ya sea en términos corrientes o reales (deflactado por el deflactor del PIB). 2) El salario por trabajador es el resultado de dividir esa masa salarial por el número de asalariados. 3) La cuota salarial es la ratio masa salarial sobre el PIB al coste de factores. 4) Mediante la tasa de asalarización se pondera esa cuota salarial para obtener las rentas del trabajo (rentas de los asalariados y de los trabajadores por cuenta propia). De esta forma la cuota del trabajo incluye todas las rentas de los trabajadores, mientras que las rentas salariales sólo recogen las rentas de los asalariados.

⁶ Hay que tener en cuenta que el incremento de la cuota de la participación de las rentas del trabajo en la renta nacional se produjo en la mayoría de países occidentales, como muestran los datos de AMECO (Comisión Europea). Entre 1961 y 1975 todos los países europeos, para los que hay datos, aumentan dicha cuota laboral, con la única excepción de Grecia. Por tanto, no puede considerarse en absoluto un hecho extraordinario.

⁷ Esto no quiere decir que el bienestar se incrementara en la misma medida, son conocidas las enormes carencias de los servicios públicos (prácticamente inexistentes en muchas zonas del país), las malas condiciones de trabajo y de seguridad laboral, la excesiva duración de la jornada ordinaria y el abuso de las horas extraordinarias, así como la inestabilidad asociada al sistema de primas y de trabajo a destajo (Serrano & Malo, 1979). Lo cual era especialmente grave en el caso de las mujeres que no sólo se incorporaban al mercado laboral en una situación de mayor precariedad laboral, sino que también se reforzaba la división sexual del trabajo (Gálvez & Rodríguez, 2012).

asalariados no explica por un efecto estadístico la mayor participación de la renta de los trabajadores sobre el conjunto de la renta nacional.

Ante el hecho del aumento de la cuota del trabajo es necesario clarificar el papel desempeñado por las relaciones laborales en la evolución de los salarios (Pedrós, 1995). Existían ciertas circunstancias (analizadas con mayor detalle en los dos subapartados siguientes) durante este período que favorecieron la capacidad de negociación de los trabajadores, a modo de resumen:

- 1) El crecimiento del número de empleados y la intensificación de la contratación por cuenta ajena o asalarización, que es inherente al proceso de acumulación y crecimiento de las economías de mercado, especialmente durante su etapa de industrialización (Tabla 1). Además, se produce el trasvase masivo de mano de obra del campo a la ciudad y la concentración de los trabajadores en los suburbios de las periferias en las grandes ciudades.
- 2) El escaso incremento de la mano de obra disponible durante toda la década de los sesenta y primeros años de los setenta. De facto la demanda de trabajo nacional en las ciudades y, adicionalmente, la demanda internacional creciente operaba como una válvula de escape ante situaciones de desempleo.
- 3) Es un hecho conocido que la industrialización también transformó el sistema productivo. Tanto por la introducción de la organización científica del trabajo (OCT) como en la forma en que los trabajadores se organizaban para la defensa de sus intereses, e.g. al concentrar a un gran número de trabajadores en unas pocas factorías permitía la interrupción de la producción por parte de unos pocos trabajadores.
- 4) La transformación empresarial con la aparición, o crecimiento, de un número reducido de grandes empresas. En las grandes empresas, debido a la mayor productividad, existe la posibilidad de obtener mayores beneficios por la vía de aplicar las retribuciones salariales medias fijadas en un convenio general.
- 5) Se produce un cambio generacional con la entrada en el mercado laboral de trabajadores jóvenes que tenían menos vínculos con la Guerra Civil y la represión sufrida durante la posguerra. Y, por tanto, más dispuestos a realizar reivindicaciones para la mejora en sus condiciones de vida.
- 6) Con la aparición de un «nuevo sindicalismo» en contraposición al sindicalismo oficial (Ruiz, 1993), se renovaron las herramientas de acción colectiva utilizando a su favor los mecanismos del sindicato vertical para así poder impulsar las reivindicaciones y los aumentos salariales. Además, el carácter centralizado de la negociación, y su ámbito de aplicación, permitía generalizar los incrementos salariales extendiéndolos a más trabajadores.
- 7) El marco legislativo de las relaciones laborales se transforma por la introducción de la Ley de Convenios Colectivos y permite recuperar medios legales de

negociación colectiva, con importantes limitaciones y bajo la rígida tutela del Estado, que se reservaba las Normativas de Obligado Cumplimiento (NOC) con carácter discrecional.

En los dos apartados siguientes se abordan, por un lado, los cambios introducidos en la organización laboral y el sistema productivo (recogidos en los primeros puntos), y, por otro lado, los cambios producidos en los elementos legales y sociológicos (las reglas de coordinación).

2.3.1. - Por cambios en el sistema productivo

En primer lugar, en el ámbito de la transformación en el sistema productivo, se produce la generalización del trabajo asalariado a partir de los años cincuenta como el resultado del proceso de concentración empresarial, la aparición de grandes empresas, la superación de formas manufactureras tradicionales y de índole artesanal; que a su vez requiere de formas de supervisión y control del proceso de trabajo propias de las relaciones industriales. Los bajos salarios reales de la etapa posbélica (1939-1957) fomentaron un patrón de industrialización poco mecanizado (Catalán, 1991), que requería escasa formación previa, favoreciendo un uso intensivo de mano de obra barata y abundante y con una jornada laboral más larga. Todo ello conllevaba una baja productividad laboral.

La negociación colectiva era inexistente y correspondía al Ministerio de Trabajo decretar los reglamentos que regulaban todas las condiciones laborales. Como resultado de este marco institucional, durante la posguerra, se había producido una drástica reducción en la calidad del nivel de vida, junto con la caída de la participación salarial en la renta nacional.

Durante los años cincuenta es cuando se inicia el proceso de transformación, por eso autores como García Delgado (1987) la definen como una «*década bisagra*», cuando se produce el punto de inflexión para la industrialización. Carreras (1984, pp. 145-146) denomina a los años 1950-1974 «*la culminación del proceso de industrialización*», gracias al fuerte y continuado crecimiento de la producción industrial. Siendo de hecho superior al de las principales economías, pero insuficiente para recuperar todo el terreno perdido en las décadas anteriores.

La alta tasa de empleo supone que la escasez de mano de obra favorezca los aumentos salariales (Catalán, 1991, p. 108). Se observa que durante la mayor fase de auge el crecimiento del empleo es más reducido que en el resto de años de crecimiento, esta característica refuerza la idea de una escasez relativa (o al menos no una abundancia relativa) de factor trabajo.

Los cambios sectoriales se observan en el aumento del sector secundario y terciario frente a la drástica caída del primario, así como en la aparición o el impulso de industrias en ramas modernas; las cuales requerían de nuevas formas de organización del proceso productivo para afrontar la nueva situación tecnológica, vinculada esencialmente a la organización científica del trabajo (OCT). Así el sistema de producción incorporó los principios

tayloristas de la organización laboral, la producción en masa, la rigurosa estandarización de las tareas operativas, la separación entre la concepción del trabajo y su ejecución, y las ventajas de operar a mayor escala para abaratar el precio del producto.

Babiano (1993, p. 79) apunta también la importancia tanto de la Valoración de los Puestos de Trabajo (VPT) como del cronometraje. El primer proceso se realiza con objeto de catalogar las diferentes tareas y así poder asignar distintas escalas salariales, esto supone una profundización de la división del trabajo en la producción. Este hecho puede vincularse a la generalización de los mercados internos de trabajo que supone la división (y en última instancia jerarquización) de los trabajadores en distintos segmentos en función de su papel en el proceso productivo.

Ambos aspectos están relacionados, ya que la introducción de un nuevo modelo organizativo conlleva nuevos repertorios de acción colectiva (Doménech, 2008, pp. 204-205). Donde los trabajadores eran capaces de actuar colectivamente fuera del propio ámbito de la empresa, circunstancia que se ha relacionado tradicionalmente a la incorporación del sistema fordista. Pero es necesario mencionar que en el caso español la relación fordista presenta elementos muy diferentes al habitualmente considerado (Aglietta, 1977, p. 339). Como sostiene Toharia (1986, p. 166) es un «*fordismo inacabado*», combinando la existencia de un sistema paternalista-represivo de relaciones laborales, la inexistencia de un programa de protección social y de un sistema fiscal suficientemente desarrollados, y del carácter proteccionista de la política comercial.

Asimismo, en el caso español no se incorporan el importante papel que el Estado (Comín, 2015) debía jugar a la hora de gestionar la demanda agregada y controlar los niveles de desempleo, especialmente por la vía de un mayor gasto público, realizando transferencias y financiando el estado de bienestar. Lo que tradicionalmente reduce la desigualdad del ingreso y genera externalidades positivas. Así como en la producción de bienes públicos, en la educación y la formación, y en la investigación y desarrollo. También es evidente que no se fomentaba voluntariamente un mayor peso de los trabajadores en la negociación colectiva y en la propia organización del proceso productivo, sino que se imponían importantes limitaciones (Quílez, 2016).

2.3.2.- Por cambios jurídico sociales

En segundo lugar, las cuestiones de índole jurídica y social se resumen en la quiebra y progresiva superación de los límites del marco de los años de la posguerra. Siguiendo a Soto (2006, p. 28) el modelo sindical impuesto por el franquismo se basaba en: 1) la sindicación obligatoria de facto, 2) la existencia de un único sindicato de empresarios y trabajadores, 3) constituido como una entidad de derecho público, pero 4) sin capacidad para realizar presión. Puesto que estaban prohibidas las herramientas de reivindicación laboral como las huelgas, las concentraciones o las manifestaciones (Sola, 2015).

La quiebra del marco de relaciones laborales se produce en la década de los cincuenta, Doménech (2008) ha destacado, entre otros factores, la existencia de un ciclo de conflictividad en el período 1956-1962, que alcanzaría su cénit en este último año, basado en un modelo de acción colectiva por oleada que permitía desactivar la represión mediante la expansión geográfica del conflicto. De esta manera se produce un aumento de la conflictividad en el ambiente de la reconstrucción del movimiento obrero que venía desarrollándose desde el inicio de la década (como la huelga de tranvías de Barcelona, que se extenderían en forma de huelga general al País Vasco y Madrid). Y que vería nacer a las Comisiones Obreras (Ruiz, 1993) en la huelga de los mineros asturianos en el 57, así como las protestas universitarias en 1956. El marco de relaciones laborales impuesto en el período de la posguerra era incapaz de resolver las tensiones por las malas condiciones de vida; y por ello en última instancia la política de Girón de Velasco, como ministro de Trabajo, había sido contraproducente para resolver la situación (Ysàs, 2009).

Los aumentos salariales decretados en el 56, junto con el establecimiento de un embrión del salario mínimo, habían generado un proceso inflacionista al repercutir las empresas el aumento de los costes directamente en los precios y, de ahí, a un incremento de la masa monetaria por la vía de la pignoración de las deudas contraídas por el Banco de España. Las restricciones de oferta y los mecanismos desarrollados para mantener la participación de los beneficios en la renta, especialmente durante los años de la posguerra, restringían cualquier cambio en la distribución de la renta.

Tras el ascenso del gobierno con orientación tecnocrática se produce la promulgación de la ley de Convenios Colectivos Sindicales en abril de 1958. Con esta legislación el régimen estableció un mecanismo de negociaciones de consentimiento entre las partes que debían proveer no sólo el reparto de las ganancias derivadas de la mayor productividad sino también ser un incentivo para la propia productividad laboral y, como resultado, el progreso económico (Soto, 1998). Así se pretendía cambiar elementos de forma en las relaciones laborales que sirvieran de legitimación, pero sin afectar al núcleo político del sistema, y también al sometimiento disciplinario bajo amenaza de represión (Pérez, 1998).

En este marco jurídico el Estado atenuaba su importancia a la hora de establecer los convenios, pero mantenía la capacidad de intervención por medio de la jerarquía falangista insertada en el sindicato vertical. Además, el Ministerio se reservaba la potestad de dictar Normas de Obligado Cumplimiento (NOC), que en última instancia garantizaba que la negociación colectiva no excediera los límites aceptados por los empresarios, ya que les reservaba la posibilidad de renunciar a la negociación y dejar actuar a la Administración (Molinero & Ysàs, 1998, p. 79). Conjuntamente se fortalecía el aparato represivo en caso de temer que hubiera un conflicto. Fiel a esta filosofía en 1959 se aprueba la ley de Orden Público y un año después la ley de Bandidaje y Terrorismo, que intensificarían la represión ante las protestas que provocó el Plan de Estabilización.

Como el sindicato vertical había cumplido esencialmente la función de disciplinar a los trabajadores (Babiano, 1998), para que se pudiera desarrollar mínimamente el proceso de negociación colectiva era necesaria la introducción de importantes cambios en la

Organización Sindical de España (OSE), compuesta a su vez por las distintas Centrales Nacionales Sindicales (CNS). Así fueron introduciéndose progresivamente las herramientas de acción colectiva, se fue extendiendo la cobertura del convenio a más trabajadores, especialmente a partir del año 1962 e incorporándose nuevos sectores y territorios.

Una vez dividido el sindicato en Consejo Nacional de Empresarios y Consejo Nacional de Trabajadores, cobraban importancia las elecciones sindicales, que hasta entonces no tenían gran valor al estar ocupados los puestos por los miembros del Movimiento. Con la introducción de la ley existe la posibilidad de elegir candidaturas independientes para representar a los trabajadores en las figuras de enlaces sindicales y vocales en los *Jurado de Empresa*, en función del tamaño de las compañías.

Las intenciones de los jefes del sindicato eran las de mantener el control mayoritario de los enlaces y jurados con la incorporación de unos cuantos sindicalistas de nuevo cuño, pero en una medida insuficiente como para poder afectar significativamente a las negociaciones colectivas. Pero la propia organización vertical permitía una mayor capacidad de actuación por el propio carácter general de los convenios colectivos, que en muchas ocasiones se negociaban con un ámbito de aplicación a nivel sectorial o nacional.

Lo cual jugó a favor de los intereses del nuevo sindicalismo y de los miembros de organizaciones antifranquistas que participaron en las elecciones sindicales. Los nuevos sindicalistas, que no estaban subordinados a la dirección de la OSE (Sánchez Recio, 2002), situados en los puestos de representación adecuados podían no sólo participar en la negociación dirigida por los viejos sindicalistas, sino que podían copar la representación sindical y obtener mejoras salariales efectivas como forma de legitimarse.

Existen numerosos estudios de caso sobre este proceso, por ejemplo, Ferner & Fina (1988) analizan el caso de RENFE o Tappi (2007) el de SEAT, y desde una perspectiva regional han sido analizados los mecanismos de fijación salarial en los casos de: Andalucía (Ortega López, 2005), Asturias (Benito del Pozo, 1993; García-Piñeiro, 1990), Bilbao (Pérez, 2001), Cataluña (Balfour, 1994; Doménech, 2008), Galicia (Lago, 2006), Madrid (Babiano, 1995), Granada (Ortega López, 1997), Málaga (Barranquero, 1997) y Sagunto (Hebenstreit, 2010).

Es especialmente destacable que las grandes empresas privadas estaban más dispuestas a realizar negociaciones por varias razones. Ortiz & Collier (2010) observan un proceso de hibridación de las empresas multinacionales del sector del automóvil, produciéndose la americanización de algunas prácticas y combinándose con la forma tradicional de paternalismo. Además, tenía un carácter funcional a los objetivos de la empresa debido a que la mayor productividad les permitía beneficiarse del salario medio, también como una medida de incentivo de la producción; y por ser precisamente en las grandes empresas donde la capacidad de organización sindical era superior.

Una vez establecidas las remuneraciones medias en las grandes empresas podían generalizarse al resto de sectores gracias a ese ámbito de aplicación general, extendiendo

las mejoras salariales a empresas de menor tamaño. El carácter centralizado de la negociación colectiva reducía así los fallos de coordinación, generando un entorno de creciente demanda agregada sostenida por los salarios de las otras empresas. Con la existencia de las referencias de los convenios, a la hora de la negociación eran más evidentes las diferencias y aumentaron las reclamaciones individuales en las Magistraturas de Trabajo, que durante el período de la posguerra había sido la única forma de reclamación posible.

El acierto de los nuevos sindicalistas al introducirse en la OSE consiste en que podían conseguir también otros objetivos tanto sindicales como políticos, así organizaban mucho mejor la contestación y reforzaban su posición, porque podían coordinar el movimiento legalmente. De tal forma que podían apropiarse de las instituciones franquistas y conseguían una cierta protección frente a la represión, y a su vez podían aprovechar para legitimarse frente a la mayoría de trabajadores e incorporar otras reivindicaciones (como problemas de urbanización) que dotaban de un mayor radicalismo al conjunto del movimiento obrero.

A pesar de ello no se puede obviar que el sindicato mantenía los principios de jerarquía y organización piramidal, sometido al Congreso Sindical y a los consejos provinciales. En las elecciones sindicales de 1966 se produce un cambio decisivo con la victoria de muchas de las plataformas electorales obreras independientes, especialmente CCOO, existiendo una gran participación en las mismas (la mayor hasta la fecha). Sin embargo, a partir de 1967, se observa un retroceso en las tasas de crecimiento salariales; siendo inevitable vincular este hecho al recrudecimiento de la represión en los primeros meses del año 1968 (Babiano, 1995, pp. 285-292).

Por todo ello, el proceso de recuperación de los mecanismos de acción colectiva se desarrolló a pesar de las limitaciones impuestas en la regulación y en las prácticas represivas (Bayona, 2002). Así miles de enlaces sindicales fueron despedidos y otros trabajadores fueron apartados de sus cargos de representación sindical (Soto, 2006, p. 34). Hasta tal punto que el carácter represivo es uno de los elementos que conforman el modelo de crecimiento del período (Babiano, 1993, p. 85). Como resultado, el entramado institucional era evidentemente adverso a los trabajadores y era necesaria una elevada combatividad si querían beneficiarse del crecimiento económico (Molinero & Ysàs, 1998, p. 77) y, en definitiva, si querían mejorar sus condiciones salariales, laborales y de calidad de vida.

2. 4. - Crecimiento guiado por los salarios

Retomando las aportaciones de Glyn, Hughes, Lipietz & Singh (1990) los elementos destacados para explicar la etapa de Edad de Oro a nivel internacional son el aumento de la productividad, el incremento de la capitalización y las mejoras salariales. Estos tres elementos también se encuentran en el caso español, principalmente el fuerte vínculo de la relación demanda agregada y productividad, y la relación distribución e inversión. Una vez

establecidas las principales características de las variables macroeconómicas y el cambio en las reglas de coordinación, es posible afirmar que el incremento en la capacidad negociadora de los trabajadores se transmite a un salario real unitario y una cuota del trabajo superiores que, como se expone en este apartado, a su vez puede impulsar el crecimiento de la inversión y la productividad. Existen múltiples vías por las que se produce un crecimiento guiado por los salarios (wage-led), entre las más destacadas se encuentran las siguientes.

En primer lugar, sobre los determinantes de la inversión, el efecto de la rentabilidad parece complejo, ya que esta muestra una caída continuada. Pero debido esencialmente a dos factores, la disminución de la participación de los beneficios en la renta y el fuerte aumento del stock de capital.

Este último aspecto es lógico debido a las propias características del período de industrialización, que aborda la gran capitalización de la economía y, en consecuencia, el incremento del stock de capital es tan fuerte que lo hace en mayor medida que la propia obtención de beneficios.

Los beneficios reales en media mostraron tasas de crecimiento lo suficiente elevadas como para compensar la pérdida en la cuota sobre la renta. El aumento de los beneficios se debe al fuerte incremento del consumo per cápita y las elevadas tasas de utilización de la capacidad productiva instalada. Precisamente, es en este período donde se observa un mayor grado de utilización de la capacidad productiva, dado que es un mecanismo de transmisión de la demanda agregada, que refleja claramente un período de fuerte expansión de la misma. De esta forma, el grado de utilización reforzaba los incrementos en la capitalización, generando así un proceso de retroalimentación.

Para explicar cómo el efecto total del incremento salarial sobre la inversión puede ser positivo, hay que considerar lo siguiente. Aunque la cuota de beneficios disminuye, reduciendo así la cantidad de fondos internos disponibles para inversión, existen factores contrarrestantes que permiten compensar esa limitación: la reducción de la incertidumbre, las expectativas alcistas, el sistema financiero y el elevado grado de utilización de la capacidad productiva.

Hay que reparar en el cambio producido en el modo de consumo⁸ con la aparición de nuevos productos y servicios de mayor valor añadido, así como el consumo en masa acompañado de la homogeneización, estandarización y venta individual de los productos comercializados. Todo ello en sustitución de las pautas de autoconsumo habituales en las economías preindustriales. Muchos de estos puntos se relacionan con la capacidad por parte de los hogares de planificar las pautas de consumo a lo largo del tiempo, gracias a la mayor estabilidad en los ingresos resultado de la negociación colectiva.

⁸ Aglietta (1977, p. 339) señala que los convenios colectivos que dan rigidez al salario nominal junto con el sistema de protección social, son formas institucionales necesarias para desarrollar pautas estables en el modo de consumo en los trabajadores, tanto empleados como desempleados.

En el marco institucional del franquismo no existía la posibilidad de que se produjera una situación de estrangulamiento de las ganancias (*“profit squeeze”*). Aunque el crecimiento de los beneficios está sujeto a una elevada volatilidad, el sistema paternalista-represivo establecía unas relaciones entre trabajadores y empresarios que garantizaban la estabilidad de la inversión reduciendo los riesgos que asumían las empresas, y limitando el efecto de la incertidumbre sobre el futuro.

Quizás el año que más claramente se ve la capacidad de recurrir a los mecanismos de represión para evitar el crecimiento “excesivo” de los salarios sea el año 68, cuando se produce una represión generalizada de los sindicalistas antifranquistas elegidos en las elecciones previas. Ese año los beneficios se incrementan en términos reales en un 15%, después de dos años de tasas de crecimiento negativas. Esto parece indicar que la capacidad de recurrir a las NOC suponía una red de seguridad para los beneficios empresariales.

El proceso de inversión también se vio afectado por el cambio en el sistema financiero. Como ya se ha señalado, la banca de inversión actuando mediante discriminación crediticia pudo afectar a la sensibilidad sobre la rentabilidad. La introducción o renovación de los bienes de equipo en las plantas industriales pudo financiarse de forma que se antepusieran cuestiones institucionales y de planificación estratégica. El mayor vínculo entre las compañías productivas y bancarias permitiría atenuar los problemas de información asimétrica. De tal forma que la reducción de los fondos de caja (cash-flow) o, en otras palabras, de la cuota de beneficios a nivel de empresa, pudo compensarse por la capacidad de recurrir a financiación externa por la vía crediticia (que se incrementó notablemente) y, en menor medida, por la emisión de bonos y ampliaciones de capital en los mercados financieros.

La expansión monetaria mantuvo una inflación a niveles elevados, lo cual ayudó a reducir los tipos de interés reales, reduciendo los costes de financiación externa y favoreciendo el crecimiento o aparición de nuevas empresas. Los otros dos grupos de propietarios (Estado y multinacionales) tampoco se ven afectados, debido a su capacidad de obtener fondos por otras vías. Un elemento característico de las economías guiadas por los salarios es, precisamente, la menor sensibilidad de la inversión a la rentabilidad, predominando el factor de impulso del acelerador de la inversión.

En segundo lugar, el comportamiento de la productividad, un factor a considerar es que el incremento en la productividad no se debe esencialmente al crecimiento de la producción, más que a la reducción de las horas trabajadas, de hecho, el número de horas trabajadas (Maddison, 2007) es elevado en comparación con otros países y es el país que menos las reduce entre 1950 y 1973 (con la excepción de EEUU).

La disponibilidad de mano de obra se produce por la vía de la incorporación de los trabajadores agrarios y en menor medida, por la incorporación de las mujeres al mercado laboral (en una situación de gran precariedad y discriminación salarial, véase Domínguez & Sánchez, 2007). El incremento de la oferta laboral no fue lo suficientemente elevada como para provocar un incremento en el desempleo, habitualmente se ha señalado como causa principal a la desviación de la oferta de trabajo hacia mercados laborales extranjeros.

El origen de este fenómeno puede situarse en la década de los 50, acentuándose en los últimos años de la década, especialmente por la congelación salarial y por verse en muchas ocasiones favorecida por la política del régimen, que lo veía como una forma de acercamiento y normalización de las relaciones diplomáticas con los países occidentales.

Dos ideas pueden establecerse en este punto de las interrelaciones cíclicas entre la productividad y la inversión. La primera es que el crecimiento de la acumulación y la industria se produce de forma paralela, el protagonismo de la industria es mayor cuando las tasas de crecimiento de capital son también mayores y cuando más elevado es el grado de capitalización en términos relativos a las horas trabajadas.

La segunda es que es precisamente en ese período donde se alcanza el máximo grado de utilización (datos del Ministerio de Industria) de la capacidad instalada, dando muestra del importante crecimiento de la demanda efectiva. Lo que también explica la inversión en las ramas que por su propia naturaleza requieren de un mayor tiempo de instalación y también los incentivos a introducir mejoras en la organización de los procesos productivos para afrontar la demanda creciente. Sobre estos efectos opera el aumento salarial estimulando el crecimiento de la productividad, ya que incentivaba a las empresas a introducir las mejoras de carácter técnico y tecnológico necesarias para obtener una mayor producción por trabajador, i.e. ahorradoras de trabajo, medidas especialmente útiles en tiempos de escasez relativa y progresiva disminución de la disponibilidad de la fuerza de trabajo.

Una cuestión a señalar es que estos procedimientos organizativos requieren de un consentimiento tácito por parte de los trabajadores, en ocasiones entendido como un problema de información asimétrica, dado que la profundización en la división del trabajo hace que el proceso productivo sea muy sensible a cambios no previstos en los tiempos de fabricación establecidos por la empresa. De ello se deriva que se contará con una mayor aceptación por parte de los trabajadores si se veían recompensados con mejoras retributivas. El sistema de primas era un instrumento de motivación, especialmente, para recompensar el fuerte desgaste que tiene la continua repetición de la misma tarea, como requiere el sistema de OCT y VPT, y las largas jornadas que implicaban prácticas como el trabajo a destajo.

Precisamente, el sector que más contribuyó al incremento conjunto de la productividad fue el de las manufacturas (fuente: Groningen Growth and Development Centre: 10-sector database). Este hecho es lógico en contextos de fuerte industrialización, pero también es un sector en el que más claramente se observan las dinámicas de negociación salarial y la transformación del sistema productivo que se han señalado previamente.

Otro efecto positivo es la ley de Kaldor-Verdoorn, la cual relaciona el crecimiento de la demanda agregada y la productividad (especialmente manufacturera). De nuevo, la industria es la rama de actividad que tiene un especial protagonismo en esta etapa de la economía española. La renovación y mejora del aparato productivo como consecuencia del fuerte impulso en la capitalización es el resultado del crecimiento de la demanda efectiva, y a su vez desarrolla sectores líderes e incrementa el grado de utilización. Esto permite un

uso más eficiente del aparato productivo y genera un incentivo para mantener las elevadas tasas de inversión.

Respecto a la emigración del campo-ciudad y la influencia que tiene sobre la productividad, es un hecho conocido que la emigración tiene un origen fundamentalmente económico, y concretamente, basado en las diferencias de renta entre el país de origen y el de destino. Dinámicas similares ocurren en el tránsito del campo a la ciudad, los incrementos de la demanda de trabajo y en los salarios urbanos son un fuerte incentivo para la emigración. Además, favorecen indirectamente la mejora de la productividad agraria al operar el mismo efecto de reducción de la mano de obra disponible y de capacidad de invertir en la introducción de maquinaria.

Probablemente, si se plantea el contrafactual de que se hubieran contado con reglas de coordinación equivalentes al resto de economías industriales se obtendría como resultado que no sólo los salarios serían mayores sino también el crecimiento de la capitalización y la productividad habrían sido superiores. Y si además se incluye el efecto de este conjunto de factores durante el lapso temporal completo de 30 años como en la mayoría de países occidentales, quedan pocas dudas de que la situación relativa sería mucho mejor. En cualquier caso, nada de esto invalida el análisis, que los aumentos salariales no fueran en la cuantía suficiente para compensar el atraso relativo no significa que no tuvieran un efecto positivo.

Cuadro 1: La Estructura Económica del Desarrollismo (1957-1975)

Categoría	Descripción	Categoría	Descripción
1. Sistema productivo	Fuerte crecimiento de la manufactura,, aunque se observa la influencia del intento de industrialización autárquico en la especialización productiva, y fuerte expansión del sector servicios. Incorporación del sistema fordista y los principios tayloristas de la organización laboral, rigurosa estandarización, parcelación y compartimentación de las tareas operativas, la separación entre la concepción del trabajo y su ejecución (ingenieros y operarios), Valoración de los Puestos de Trabajo (VPT) y cronometraje. Fuertes economías de escala.	6.1 Relación Capital-capital	La forma de empresa dominante han sido las de dimensión pequeña y mediana, en especial en aquellos sectores no líderes, como el textil, alimenticia, bebidas, tabaco, papel y edición, madera, muebles, corcho y, especialmente, el calzado. La gran empresa se concentra principalmente en tres tipos de propietarios, el INI, la banca y las multinacionales. Muchas de ellas se crean ya con elevada dimensión
2. Demanda	Ampliación de mercados por la vía de la demanda doméstica. Fuerte incremento del consumo per cápita y de la inversión, tanto en tasas como en cuota respecto al conjunto de la demanda agregada. Aunque el crecimiento de la capitalización menor que en otros países occidentales es el de más intensidad hasta la fecha. Reducción del gasto público.	6.2 Relación Capital-trabajo	Tras la quiebra en los 50 del sistema de relaciones laborales desarrollado en la etapa de posguerra asociado a la sindicato vertical, comienzan a reconstruirse las herramientas de acción colectiva y a producirse la negociación salarial, tras la promulgación de la Ley de Convenios de 1958. Se recuperan las prácticas sindicales, aunque con las limitaciones de un sistema paternalista-represivo. Fuerte incremento de la capacidad de negociación de los trabajadores.
3. Distribución	Sólo a partir de 1960 se recuperarían los salarios previos a la guerra, pero con una mayor jornada laboral que respecto al período republicano. Se observa un continuado incremento durante la década de los sesenta, tanto de la participación salarial en la renta como de la participación del trabajo. Los beneficios crecen de forma sostenida. La rentabilidad se reduce como resultado del fuerte aumento de la capitalización en comparación con el período anterior.	6.3 Relación Economía y Estado	Proceso de apertura exterior con el Plan de Estabilización. A continuación se siguen prácticas de dirigismo mediante los Planes de Desarrollo. Se mantiene una política de rentas orientada a la contención salarial y de tutela de la negociación colectiva (Normas de Obligado Cumplimiento). Proyecto tecnocrático.
4. Estructura monetaria y financiera	El sistema de banca universal supone una gran concentración de poder en los conglomerados financieros e industriales. Además, la existencia de poder monopolista y la discriminación crediticia les permite operar con mayores márgenes de beneficio. Se producen necesarias devaluaciones de la peseta, a finales de la década de los 50. El crédito y la masa monetaria muestran un fuerte y paralelo crecimiento.	6.4 Relación Trabajo-trabajo	Existencia de mercados de trabajo segmentados y aparición o generalización de los mercados internos de trabajo. Importancia de los sindicatos entre los obreros industriales de producción en serie, distinción entre trabajadores cualificados y no cualificados. Reducida tasa de desempleados y reducción del coste de perder el empleo.
5. Inserción exterior	Apertura gradual al comercio exterior junto con una reforma del sistema cambiario (Plan de Estabilización). Las exportaciones se reorientan hacia EEUU. Además, se produce un fuerte aumento de la inversión extranjera directa, de los ingresos de la emigración y del turismo, que compensan el déficit comercial de las mercancías.	7. Régimen de crecimiento	El crecimiento se produce con retraso respecto a los países del entorno europeo, pero permite recuperar la situación previa a los años treinta en términos internacionales. Los incrementos de producción, productividad, capitalización se encuentran impulsados por los salarios y por su interacción.

3.- Estimación econométrica del modelo

En el apartado anterior se ha expuesto que el incremento de la participación salarial generaba una expansión de la demanda efectiva que permitía dar salida a la producción nacional y mantener altas tasas de utilización de la capacidad instalada. También reforzaba los incrementos en la capitalización, manteniendo tasas elevadas tanto en la ocupación laboral como en la productividad, lo que a su vez llevaba a una mayor capacidad de negociación y a un mayor salario real. Se generaba así un proceso de retroalimentación que caracterizaba el modelo de crecimiento como dirigido por los salarios (*wage-led*), como el que se dio en la mayoría de economías occidentales durante la llamada “Edad de Oro”. En este apartado se ofrece evidencia econométrica de estas interrelaciones

3.1.- Planteamiento

La estimación de los regímenes de crecimiento ha despertado un gran interés en la literatura contemporánea, especialmente durante la década de los años 2000 en la que se realizaron múltiples estimaciones para un gran número de países, aunque en muchos casos los resultados sean contradictorios y no exista un consenso general (Lavoie & Stockhammer, 2013). Se pueden distinguir dos grupos en función de la metodología que sigan, de forma agregada (Stockhammer & Onaran, 2004) o separada (Bowles & Boyer, 1995).

A partir del modelo teórico básico es posible incorporar la productividad, considerando que todas las variables son a su vez causa y efecto. Definiendo las variables utilizadas como la tasa de crecimiento⁹ de la producción (y) y la productividad (lp), así como la tasa de crecimiento del stock de capital o tasa de acumulación (k). Por último, la cuota de participación de las rentas del trabajo sobre el conjunto de la renta nacional (ω). Se obtiene un modelo multiecuacional de cuatro funciones, tal que:

- Producción $y = \alpha_0 + \alpha_{lp}lp + \alpha_k k + \alpha_\omega \omega$ [1]

- Productividad $lp = \delta_0 + \delta_y y + \delta_k k + \delta_\omega \omega$ [2]

- Inversión $k = \gamma_0 + \gamma_y y + \gamma_{lp}lp + \gamma_\omega \omega$ [3]

- Cuota del trabajo $\omega = \eta_0 + \eta_y y + \eta_{lp}lp + \eta_k k$ [4]

Donde la primera ecuación es una versión modificada de la curva IS, en una formalización del tipo Bhaduri-Marglin como esta no se establece un signo a priori, si el parámetro α es positivo, será un régimen de tipo estancamiento o de crecimiento *wage-led* y si, por el

⁹ Se ha optado por este criterio al comprobar que las series en términos de diferencias logarítmicas son estacionarias.

contrario, es negativo será de estímulo o de crecimiento profit-led. Los otros elementos reflejan la relación con la inversión y la productividad, se espera que también tengan efectos positivos.

La segunda es la función de determinantes de la productividad, el término independiente puede entenderse como el efecto de learning-by-doing o de mejora por la práctica, el segundo es la Ley de Kaldor-Verdoorn, que establece el efecto positivo del crecimiento de la demanda sobre la productividad. De igual forma, el tercer componente recoge la mejora del aparato productivo sobre la productividad (efecto escala, modernización y capitalización). Finalmente, la relación con la cuota salarial indica el carácter del régimen de productividad, en ocasiones se denomina también como efecto *wage-push*.

La tercera ecuación es la función de inversión. Normalmente se suelen considerar dos elementos aquí omitidos, la rentabilidad y el grado de utilización, pero estas dos variables también están incluidas en la participación de los beneficios en la renta, e igualmente, en la cuota del trabajo.

De tal forma que los parámetros son los elementos exógenos sobre las expectativas, i.e., los “*animal spirits*”, la propensión de la inversión respecto a la demanda, el efecto de la productividad puede entenderse como un elemento de impulso por la introducción de innovaciones y las mejoras tecnológicas. Finalmente, como en todos los casos la cuota del trabajo refleja si es un régimen de crecimiento guiado por los salarios y los beneficios.

Por último, la cuarta recoge la influencia del resto sobre la distribución de la renta, o lo que es lo mismo la determinación de la curva salarial. Cuando aumenta la producción, el mayor grado de producción estimula la demanda de trabajo, aumenta la demanda de mano de obra, incrementando el salario real unitario y la cuota salarial. Si bien no refleja toda la complejidad de la determinación salarial, puede considerarse que es una variable *proxy* adecuada. El efecto del aumento de la productividad debe estimular también las remuneraciones salariales, junto con la influencia de la capitalización refleja el efecto de los salarios de eficiencia.

Si bien es cierto que esta especificación no es la habitual de la literatura especializada es realmente similar y puede considerarse equivalente. Las principales diferencias con el trabajo de Naastepad & Storm (2007), el único que ha tratado la economía española desde este marco teórico, son: i) la utilización de un método agregado frente a uno de ecuaciones separadas o reducido; ii) el período muestral seleccionado de estos autores es 1960–2000 frente al aquí abordado 1957-1975, iii) la periodicidad de los datos (anuales frente trimestrales), y iv) la introducción de la cuota del trabajo en vez del efecto del crecimiento del salario real.

En consecuencia, el análisis de las tres variables permite formular las siguientes hipótesis a contrastar:

- 1.- El aumento de la masa salarial y su participación en la renta nacional establecen un régimen de crecimiento de la demanda agregada dirigido por los salarios (*wage-*

led) tanto en las tasas de crecimiento de la producción, la productividad y la acumulación.

- 2.- La evolución de la tasa de acumulación tiene un efecto positivo sobre el comportamiento de la productividad, por la vía del efecto conjunto de la capitalización, la modernización y de la escala, y sobre el crecimiento de la producción por el crecimiento de la industria asociada a la demanda de bienes de equipo.
- 3.- El crecimiento de la demanda efectiva estimula la tasa de variación de la productividad.

De tal forma que la tesis principal a comprobar es el rol predominante de la capacidad de negociación por parte de los trabajadores, como consecuencia de la reconstrucción de los mecanismos de acción colectiva, que quebraron el modelo de crecimiento posbélico. La mejora en la posición negociadora se refleja en los cambios en la dinámica de la retribución salarial y de su mejora en la participación de la renta. Su crecimiento generó un estímulo en la relación de causalidad circular que mantiene con los incrementos de la producción, la productividad y la capitalización, o, en otras palabras, sí existe un régimen de crecimiento, productividad y acumulación guiado por los salarios durante el período del desarrollismo (1957-1975).

3.2.- Contrastación

Para realizar el contraste de estas hipótesis, se opta por utilizar una formalización conjunta mediante un modelo de vectores autorregresivos (VAR). Un modelo econométrico de esta familia (Stock & Watson, 2001) consiste en construir un sistema de ecuaciones simultáneas de forma reducida y sin restringir. La forma reducida implica que no aparecen los valores contemporáneos como variables explicativas, es decir, dependen sólo de su pasado (expresado mediante retardos, con forma de autorregresivo, AR), y de aquellos elementos que se incluyan en la especificación (valores exógenos, elementos deterministas, etcétera) en función de las necesidades de la estimación.

Asimismo, que esté sin restringir significa que todas las variables consideradas son a su vez variables dependientes y explicativas. Expresado de otra forma, el modelo tiene tantas variables como ecuaciones, ya que la inclusión de una variable exige que se formule una ecuación que la relacione con el resto. Además, como todas las variables son endógenas por lo que no es necesario hacer una diferenciación a priori entre explicativas, no es necesario realizar tantos supuestos, no exigen que se cumpla la condición de identificación, y la estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) es consistente.

Existen varias razones por las cuáles es lo más adecuado una especificación de este tipo. Primero, para recoger los efectos de retroalimentación propios de la dinámica macroeconómica, la causación simultánea de todas las variables incluidas en el modelo permite observar de forma coherente el efecto conjunto del sistema. Segundo, porque no

es necesario realizar fuertes supuestos teóricos a la hora de establecer las relaciones de causalidad a priori, pero también tiene capacidad para establecer las relaciones contemporáneas entre las variables.

Un sistema de este tipo puede ser expresado como un vector de variables, X , que tomaría la forma de vector columna, con un orden, K , que indica el número de retardos que se incluyen en el modelo; A , es nuestra matriz de parámetros y, un vector de residuos, que siguen procesos de ruido blanco con esperanza cero y varianzas constantes. Se formula un modelo VAR₄(3), con cuatro variables endógenas y con tres retardos, en notación matemática:

$$X_t = A_0 + \sum_{i=1}^K A_i X_{t-i} + u_t \quad X_t = \begin{pmatrix} y \\ lp \\ k \\ \omega \end{pmatrix} \quad [5]$$

Aplicar una descomposición de Cholesky a la matriz de varianzas de las innovaciones de tal forma que se puedan estimar tanto sus Funciones de Respuesta al Impulso (IRF) como la Descomposición de la Varianza del Error de Predicción (DVEP), para ello es necesario haber ordenado previamente de mayor a menor causalidad, de tal forma que la última variable sea la que se considere más exógena. Esto se debe a que se ha factorizado con una matriz triangular inferior (son ceros por encima de la diagonal) y esta variable sólo se afecta a sí misma de manera contemporánea.

$$\begin{bmatrix} u_y \\ u_{lp} \\ u_k \\ u_\omega \end{bmatrix} \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ a_{21} & 1 & 0 & 0 \\ a_{31} & a_{32} & 1 & 0 \\ a_{41} & a_{42} & a_{43} & 1 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \varepsilon_y \\ \varepsilon_{lp} \\ \varepsilon_k \\ \varepsilon_\omega \end{bmatrix} \quad [6]$$

La ordenación actual de elementos indica que la variable de la participación salarial (ω) afecta contemporáneamente a todas las variables, la tasa de crecimiento del stock de capital sólo influye contemporáneamente a la productividad y a la producción; y la productividad sólo afecta en el mismo momento. Todas las variables dependen de su pasado y del pasado del resto.

En el plano teórico esta caracterización se explica porque la negociación salarial depende de elementos socio-institucionales (previamente señalados) y que no se reflejan explícitamente en una variable susceptible de estimación y, por tanto, no se encuentran recogidas en el modelo. Pero la determinación salarial no se encuentra fuera de la influencia de las variables económicas, especialmente con su pasado, por lo que la

estimación de la curva salarial puede aportar evidencia de las interrelaciones existentes, aunque no sea la principal hipótesis.

Como se ha señalado, los datos utilizados provienen de la base de datos BDMACRO (Díaz, García & Sosvilla, 2008). Los motivos a favor para utilizar esta serie son los siguientes:

- Enfoque macroeconómico: Hay que considerar que el enfoque principal del estudio es el análisis de la dinámica macroeconómica vinculando el incremento de la demanda con el aumento salarial. Esto significa que se requieren series compatibles de PIB, empleo y salarios. Por ello, la fuente BDMACRO es la mejor opción disponible ya que combina todas estas cuestiones con el mismo método¹⁰.
- Metodología estándar: La fuente BDMACRO sigue la metodología de la OCDE y del Instituto Nacional de Estadística (INE), en concreto con la metodología del Sistema Europeo de Cuentas SEC 1995 (SEC-95), que revisa la anterior versión SEC-79, sobre Contabilidad Nacional.
- Comparación internacional: Es la versión española de AMECO, la principal base de datos de la Comisión Europea, y su metodología es reconocida a nivel internacional. Esto presenta la ventaja que los resultados son compatibles con la literatura internacional (Lavoie & Stockhammer, 2013).

Además, han sido trimestralizados utilizando la metodología de Chow-Lin para obtener un mayor tamaño muestral, dado que la estimación de un modelo de variables retardadas para un tamaño de sólo 19 años podía presentar algunos problemas. Los resultados son equivalentes y no hay ningún cambio significativo más allá de la mejor interpretación que es posible realizar con datos trimestrales. De tal forma, que el período muestral abarca desde el primer trimestre del año 57 (1957Q1) hasta el último trimestre del año 75 (1975Q4).

A diferencia de otras estrategias de modelización, la especificación VAR no estima adecuadamente la significatividad de los coeficientes y no es posible realizar contrastes de hipótesis sobre un único retardo. Los resultados de la estimación consisten en el análisis de las innovaciones, esencialmente de las funciones de respuesta al impulso (IRF) y descomposición del error de predicción (DVEP). Como es habitual, los shocks se distribuyen de forma normal, en torno a cero, de forma idéntica e independientemente, como resultado de la utilización de una matriz ortogonal. Los efectos esperados para todas las variables son positivos.

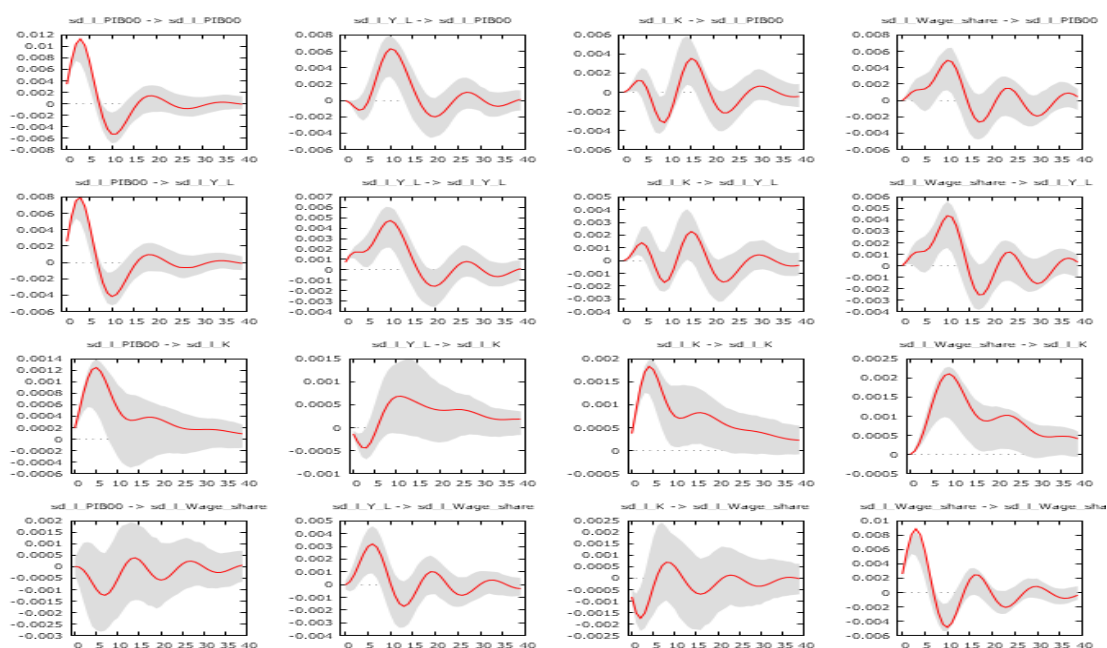
¹⁰ Las series de salarios desagregadas o desde una perspectiva microeconómica no son adecuadas porque después requerirían de una readaptación a la Contabilidad Nacional, lo cual complicaría enormemente la investigación y no ofrece garantías de que los resultados fueran más rigurosos.

3.3.- Resultados

En el primer caso, el gráfico 1, muestra las respuestas a un shock estocástico del tamaño de la desviación típica de todas las variables consideradas, como hay tantas ecuaciones como variables se obtienen 16 respuestas al impulso.

La primera hipótesis (H.1) se observa en el efecto que tiene un shock de la cuota de las rentas del trabajo sobre el resto de variables. El producto presenta un efecto positivo durante al menos los 12 trimestres siguientes, a partir del cual disminuye su efecto. Una dinámica similar se observa en el caso de la productividad con un aumento progresivo hasta los 3 años siguientes. Indicando que el aumento más fuerte no es inmediato y opera con un cierto retraso. El efecto más fuerte es sobre el stock de capital que presenta una respuesta al impulso de forma más prolongada en el tiempo, lo que confirma el carácter progresivo de la inversión.

Gráfico 1: Función de Respuesta al Impulso



Nota: Resultados para 40 trimestres

La respuesta al impulso de la productividad a un shock en la tasa de crecimiento del capital (H.2) no muestra un signo positivo en el corto plazo, pero se incrementa a partir de los 12 trimestres, lo que apunta a un efecto lento de la renovación del aparato productivo. Por el contrario, el incremento de la demanda sobre la productividad tiene un fuerte efecto en el corto plazo (H.3), y va disminuyendo rápidamente hasta que se pierde el impulso.

Analizando la Descomposición de la Varianza del Error de Predicción (DVEP) se observa que la cuota del trabajo contribuye a explicar satisfactoriamente la evolución del resto de

variables, especialmente la tasa de crecimiento del stock de capital. La tasa de crecimiento de la producción se encuentra especialmente explicada por la productividad y, en menor medida, por la cuota del trabajo. El movimiento de la capitalización es la que tiene una menor capacidad explicativa.

Tabla 2: Descomposición de la Varianza del Error de Predicción

Variable dependiente	Δ PIB		Δ Productividad		Δ Capitalización		Δ Cuota trabajo	
	6	24	6	24	6	24	6	24
Δ PIB	97,10	57,10	83,82	51,13	20,19	8,02	1,53	3,08
Δ Productividad	0,70	20,80	10,77	22,66	2,38	7,56	5,57	10,48
Δ Capitalización	0,80	8,80	2,90	5,22	62,60	32,10	2,06	1,81
Δ Cuota trabajo	1,40	13,30	2,50	20,99	14,83	52,33	90,84	84,63

Nota: Los retardos indican la capacidad explicativa en tanto por ciento, para 6 y 24 trimestres respectivamente

Las hipótesis del efecto capitalización (H.2) y Kaldor-Verdoorn sobre la productividad también se comprueban. Aunque la influencia del primero parece ser mucho menor que la del segundo, ya que el crecimiento de la demanda explica prácticamente la totalidad del error de predicción y va cediendo terreno frente a la productividad y la cuota del trabajo. Por otra parte, la influencia del progreso técnico sobre la inversión es limitada y el incremento de la producción, teniendo un efecto positivo y mayor capacidad explicativa que la productividad, es también mucho más reducida que la ejercida por la cuota del trabajo.

Esto confirma la idea del papel predominante de las variables distributivas (salarios y beneficios) entre los determinantes de la función de inversión, que alcanza prácticamente la mitad y es superior en el largo plazo a la propia capitalización. La otra variable significativa es el crecimiento de la demanda agregada, que indica el efecto expansivo de la inversión ante el crecimiento de la demanda y las expectativas alcistas.

A pesar de que la cuota del trabajo se ha considerado contemporáneamente exógena y por ello la capacidad de explicación de las otras variables es reducida. Como cabía esperar, el aumento de la productividad es la variable más explicativa, es lógico si se considera que la distribución de la renta puede leerse también como la brecha del salario real respecto a la productividad.

El otro gran resultado que es posible obtener con esta metodología econométrica es el test de no-causalidad de Granger, que permite estimar si las variables exógenas son relevantes a la hora de explicar el modelo, es decir, si existe causalidad en el sentido de Granger.

Tabla 3. Test de no-causalidad de Granger: 1957-1975

Variable	En bloque		Cuota trabajo	
	Estadístico	p-valor	Estadístico	p-valor
Δ PIB	3,01	0,005	2,12	0,106
Δ Productividad	3,24	0,003	3,60	0,018
Δ Capitalización	3,97	0,001	3,08	0,033
Δ Cuota trabajo	1,51	0,167	-	-

Nota: Hipótesis nula de no-causalidad. Valores de p-valor inferior a 0,1 permiten rechazar la hipótesis nula. Especificación de 3 retardos

La ordenación es coherente con los resultados de los test de causalidad, puesto que no se rechaza la hipótesis nula de no causalidad para la participación de la cuota salarial en la renta, pero sí para el resto. Esto significa que las variables consideradas no ayudan a predecir el comportamiento de la variable dependiente, por tanto, es posible considerarla una variable exógena contemporáneamente. Cabría entonces preguntarse por qué es relevante introducir la cuota salarial en términos econométricos. Si se realizan los test de causalidad de forma individual, se comprueba que la cuota de las rentas del trabajo mantiene una relación de causalidad con las otras tres variables consideradas, por tanto, no es posible obviar esta variable en la estimación conjunta.

Utilizando la nomenclatura popularizada por Marglin & Bhaduri (1990), es posible concluir que los resultados (IRF, DVEP, Granger) indican que durante el período considerado la economía siguió un régimen de crecimiento del tipo *wage-led* en las tres variables consideradas. En el corto plazo, la cuota de beneficios se relaciona inversamente con el crecimiento del PIB, lo que es idéntico a considerar que la cuota de las rentas del trabajo tiene el efecto positivo sobre el output. El efecto *wage-push* sobre la productividad también se confirma por la respuesta al impulso positiva.

Aunque conviene matizar que, en vez de utilizar la capacidad de utilización, como suele establecerse en el plano teórico, se ha utilizado el producto; lo cual es lo habitual cuando se estiman los regímenes de crecimiento. En el largo plazo, el crecimiento del stock de capital está impulsado por el crecimiento de la cuota salarial.

La segunda hipótesis presenta una identificación más compleja, el crecimiento de la capitalización sobre la productividad tiene un efecto positivo que pierde rápidamente su efecto, y la capacidad explicativa de la capitalización sobre la DEVP de la productividad es reducida.

Por el contrario, la tercera hipótesis del efecto positivo de la demanda agregada se confirma tanto en la respuesta del impulso como en la capacidad explicativa del error de predicción.

Entre las líneas de investigación que se abren a raíz de estos resultados se encuentran un análisis más detallado de los factores que determinaron el incremento de la productividad

y las tasas de inversión, que requieren de bases de datos más desagregadas que las aquí utilizadas. Además, un elemento de demanda importante y derivado de la apertura exterior es el papel de la inversión extranjera directa, el principal problema es que hasta la fecha no existe una base de datos completa y compatible con las series utilizadas en la presente investigación.

4.- Conclusión

La cuestión del crecimiento durante el período desarrollista del franquismo ha suscitado un amplio interés, pero la intersección entre la evolución macroeconómica y los aspectos laborales no había sido tratada en profundidad; existiendo por ello un campo fértil para estudiar.

Los resultados econométricos de la estimación del modelo de vectores autorregresivos indican que el modelo de crecimiento que se produjo durante la segunda mitad de la dictadura franquista o período desarrollista (1957-1975) se basó en un impacto positivo de la expansión de la renta del trabajo (*wage-led*) en sus tres componentes clave: la producción, la productividad y la capitalización. La demanda efectiva impulsó un mayor grado de capitalización del aparato productivo junto con la productividad derivada de la transformación de la organización del trabajo y el crecimiento de la demanda agregada.

Para ello fue necesario un importante crecimiento del salario real, que creció por encima de las tasas de variación de la productividad, consiguiendo que la cuota de las rentas del trabajo ganara terreno. De esta forma la caída de la cuota de los beneficios no afectó negativamente a la inversión. Asimismo, ese aumento de la cuota laboral no puede entenderse sin considerar el paralelo crecimiento de la movilización de los trabajadores.

A la luz del análisis realizado, es necesario ampliar la visión de los factores explicativos que tradicionalmente se han considerado. La principal contribución es que hay que seguir considerando el viraje en la política económica como un aspecto de primera importancia, pero no es suficiente para aclarar todos los hechos observados debiendo incorporarse otros elementos institucionales, como el cambio en las relaciones laborales. En otras palabras, es condición necesaria pero no suficiente. Y dado que es habitual recoger todos los cambios relativos al comercio, las devaluaciones y la apertura exterior bajo el título de «Plan de Estabilización», puede considerarse la «Ley de Convenios Colectivos» como el epígrafe que recoge el incremento de la capacidad de negociación de los trabajadores.

Si bien en realidad ésta no se vio solamente reforzada por dicha ley, sino que lo fue principalmente por la aparición de un nuevo sindicalismo. El cual tenía capacidad de movilización social y voluntad de aprovechar las condiciones que se fueron abriendo conforme se fueron modificando las características del sistema productivo y de las reglas de coordinación, en el difícil y adverso marco de la dictadura franquista.

5.- Referencias

- Aglietta, M. (1977): Regulación y crisis del capitalismo. México D.F.: Siglo XXI.
- Álvaro, A. (2012). La inversión directa estadounidense en España. Un estudio desde la perspectiva empresarial (c. 1900-1975). Estudios de historia económica, (60), 1-147. Madrid: Banco de España
- Babiano, J. (1993). Las peculiaridades del fordismo español. Cuadernos de relaciones laborales, (3), 77-94.
- Babiano, J. (1995). Emigrantes, cronómetros y huelgas: un estudio sobre el trabajo y los trabajadores durante el franquismo (Madrid, 1951-1977). Madrid: Siglo XXI.
- Babiano, J. (1998). ¿Un aparato fundamental para el control de la mano de obra? (Reconsideraciones sobre el sindicato vertical franquista). Historia Social, (30), 23-38.
- Babiano, J. (2012). El mundo del trabajo durante el franquismo. Algunos comentarios en relación con la historiografía. Ayer: Revista de Historia Contemporánea, 88(1). 229-243.
- Bajo, O. (2012). The balance-of-payments constraint on economic growth in a long-term perspective Spain, 1850–2000. Explorations in Economic History, 49(1), 105-117.
- Balfour, S. (1994). La dictadura, los trabajadores y la ciudad: El movimiento obrero en el área metropolitana de Barcelona (1939-1988). Valencia: Alfons el Magnànim.
- Barciela, C., López M., Melgarejo J. y Miranda J.A. (2001): La España de Franco (1939–1975). Serie Economía. Madrid: Síntesis.
- Barranquero, E. (1997). Negociación colectiva y conflictividad social en el sector textil Málaga 1960-1970. Baética Estudios de arte, geografía e historia, (19), 233-243.
- Bayona, G. (2002). Orden y conflicto en el franquismo de los años sesenta. Pasado y Memoria: Revista de Historia Contemporánea, (1), 131-166.
- Benito del Pozo, C. (1993). La clase obrera asturiana durante el franquismo: empleo, condiciones de trabajo y conflicto, 1940-1975. Madrid: Siglo XXI.
- Bhaduri, A., & Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. Cambridge journal of Economics, 14(4), 375-393.
- Bowles, S., & Boyer, R. (1995). Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: an empirical investigation. In G. A. Epstein & H. M. Gintis (Eds.), Macroeconomic policy after the conservative era, pp. 143-171, Cambridge: Cambridge University Press.

- Cañellas, A. (2006). La tecnocracia franquista: el sentido ideológico del desarrollo económico. *Studia histórica: Historia contemporánea*, (24), 257-288.
- Carreras, A. (1984). La producción industrial española, 1842–1981: construcción de un índice anual. *Revista de Historia Económica*, 2(1), 127-157.
- Carreras, A. (2005). Industria. En A. Carreras & X. Tafunell, eds., *Estadísticas históricas de España. Siglos XIX-XX*, vol. 1, pp.357-453. Fundación BBVA
- Catalán, J. (1991). Del "milagro" a la crisis: la herencia económica del franquismo. En Etchezarrreta, M. (ed.) *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Barcelona: Icaria.
- Comín, F. (2015). La deuda pública: el bálsamo financiero del régimen de Franco (1939-1975) 1. *Revista de Historia Industrial*, (57), 173-210.
- Cubel, A. & Palafox, J. (2002). El stock de capital productivo de la economía española: 1900-1990. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE).
- De Riquer, B. (2010). *La dictadura de Franco*. Barcelona: Ed. Crítica.
- Díaz, A., García, E., & Sosvilla, S. (2008). Base de Datos Macroeconómicos de España (BDMACRO). Documento de Trabajo. Ministerio de Economía y Hacienda. Disponible en: <http://www.sepg.pap.hacienda.gob.es/sitios/sepg/es-ES/Presupuestos/Documentacion/Paginas/BDMACRO.aspx>
- Doménech, X. (2008). Clase obrera, antifranquismo y cambio político: pequeños grandes cambios, 1956-1969. Madrid: Los Libros de la Catarata
- Doménech, X. (2013). The Workers' Movement and Political Change in Spain, 1956–1977. *International Labor and Working-Class History*, 83, 70-85.
- Dominguez, R., & Sánchez-Sánchez, N. (2007). Los diferenciales salariales por género en España durante el desarrollismo franquista. *REIS*, 117(1), 143-160
- Echebarría, G., & Herrero, J. L. (1989). La evolución de la economía española durante el período entre 1940-1988 a partir del indicador de la tasa de beneficio del sector industrial. *Información Comercial Española*, (665), 9-24.
- Ferner, A., & Fina, L. (1988). La dinámica salarial durante el franquismo. El caso de RENFE. *Revista de Historia Económica*, 6(01), 131-161.
- Fontana, J. (2004). La utopía franquista la economía de Robinson Crusoe. *Cuadernos de historia del derecho*, 1, 97-103.
- Fuentes Quintana, E. (2005). De los pactos de la Moncloa a la entrada en la Comunidad Económica Europea. *Información Comercial Española*, (826), 39-71.

- Gálvez, L. G., & Rodríguez, P. (2012). La desigualdad de género en las crisis económicas. *Investigaciones Feministas*, 2, 113-132.
- García Delgado, J. L. (1987). La industrialización y el desarrollo económico de España durante el franquismo. In: Sudrià, C. Nadal, J. & Carreras, A. (ed.) *La economía española en el siglo XX: una perspectiva histórica*. Ariel.
- García-Piñeiro, R. (1990). *Los mineros asturianos bajo el franquismo (1937-1962)*, Madrid: Fundación 1.º de Mayo.
- Glyn, A., Hughes, A., Lipietz, A. & Singh, A. (1990). *The Rise and fall of the Golden Age*. En Marglin, S. A. & Schor, J. B. (eds.) *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Oxford University Press
- Hebenstreit, M. (2010). Conflicto y cultura de negociación en Altos Hornos de Sagunto, 1959-1975. *Historia, trabajo y sociedad*, (1), 7-28.
- Herrero, J. L. (1991). "Las relaciones de trabajo", en M. Etxezarreta (Ed): *La reestructuración del capitalismo en España: 1970-1990*, pp. 373-98. Barcelona: Icaria / Fuhem.
- Lago, P. (2006). La movilización sindical como dilema estratégico una explicación del movimiento huelguístico durante el franquismo en Galicia (1966-1975). *Revista de Estudios Políticos*, (133), 143-165.
- Lampe, M., & Sharp, P. (2013). Tariffs and income a time series analysis for 24 countries. *Cliometrica*, 7(3), 207-235.
- Lavoie, M., & Stockhammer, E. (2013). *Wage-led growth: concepts, theories and policies*. Basingstoke, UK, Palgrave Macmillan and International Labour Organisation.
- Maddison, A. (2007). *The world economy volume 1: A millennial perspective volume 2: Historical statistics*. Development Centre of the Organization for Economic Cooperation and Development. Paris: OECD.
- Maluquer de Motes, J. (2014). *La economía española en perspectiva histórica*. Barcelona: Pasado y Presente.
- Marglin, S. A. & Schor, J. B. (1990). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford: Oxford University Press.
- Martín Aceña, P. (2005). La conformación histórica de la industria bancaria española. *Mediterráneo económico*, (8), 21-44.
- Molinero, C. (2012). Nuevas formas de sindicalismo en un tiempo de contestación: CGIL y CC.OO., 1966-1976. *Historia Social*, 72, 133-153.

- Molinero, C., & Ysàs, P. (1998). *Productores disciplinados y minorías subversivas: clase obrera y conflictividad laboral en la España franquista*. Madrid: Siglo XXI.
- Muñoz de Bustillo, R. (2007). La distribución funcional de la renta en España: una visión desde la perspectiva del largo plazo. *Gaceta Sindical*, 9, 93-108.
- Naastepad, C. W., & Storm, S. (2007). OECD demand regimes (1960-2000). *Journal of Post Keynesian Economics*, 29(2), 211-246.
- Ortega López, T. M. (1997). La negociación colectiva en la provincia de Granada (1958-1977). *Revista de historia contemporánea*, (8), 215-252.
- Ortega López, T. M. (2005). La protesta en el Sur. Conflictividad laboral y oposición sindical en Andalucía bajo la dictadura franquista, 1958-1975. *Revista de Estudios Regionales*, (72), 113-138.
- Ortiz, L., & Coller, X. (2010). ‘Safe enclaves’? American multinationals and Spanish trade unionism. *Labor History*, 51(2), 193-209.
- Pedrés, Á. (1995). *Aspectos económicos de la negociación colectiva en España, período, 1958-1973*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- Pérez, J. A. (1998). Las elecciones sindicales en Vizcaya en la década de los sesenta la ruptura del control sindical. *Vasconia*, 25, 323-356.
- Pérez, J. A. (2001). *Los años del acero: la transformación del mundo laboral en el área industrial del Gran Bilbao (1958-1977): trabajadores, convenios y conflictos*. Madrid: Editorial Biblioteca Nueva.
- Pons, M. Á. (2001). Banca e industria en España, 1939-1985: la influencia de la banca universal en el crecimiento económico. *Revista de Historia Industrial*, 19, 249-274.
- Prados L., Rosés J., Sanz I. (2012). Economic reforms and growth in Franco’s Spain, *Revista de Historia Económica*, 30 (1), 45–89.
- Quílez, A. M. (2016). Negociación y convenios en el tardo-franquismo español. *Pasado y memoria*, (15), 227-254.
- Ruiz, D. (ed.) (1993). *Historia de Comisiones Obreras (1958-1988)*, Madrid: Siglo XXI.
- Sánchez Recio, G. (2002). El sindicato vertical como instrumento político y económico del régimen franquista. *Pasado y memoria*, nº 1, pp. 19-32.
- Saz, I. (2007). Mucho más que crisis políticas el agotamiento de dos proyectos enfrentados. *Ayer: Revista de Historia Contemporánea*, 68, 137-163.
- Serrano A. & Malo de Molina J.L. (1979). *Salarios y mercado de trabajo en España*. Madrid: Blume.

- Sola, J. (2015). Las huelgas en España (1905-2010). Cuadernos de Relaciones Laborales, 33(1), 207-211.
- Soto, Á. (1998). Huelgas en el franquismo causas laborales-consecuencias políticas. Historia Social, (30), 39-61.
- Soto, Á. (2006). No todo fue igual: cambios en las relaciones laborales, trabajo y nivel de vida de los españoles, 1958-1975. Pasado y memoria, 5, pp. 15-43.
- Stock, J. H., & Watson, M. W. (2001). Vector autoregressions. The Journal of Economic Perspectives, 15(4), 101-115.
- Stockhammer, E., & Onaran, Ö. (2004). Accumulation, distribution and employment a structural VAR approach to a Kaleckian macro model. Structural Change and Economic Dynamics, 15(4), 421-447.
- Tafunell, X. (2005). Empresa y bolsa. En A. Carreras & X. Tafunell (Eds.), Estadísticas históricas de España: siglo XIX-XX, vol 1. pp. 707-834. Bilbao: Fundación BBVA.
- Tappi, A. (2007). El fordismo en la industria europea del automóvil y la SEAT (1950-1970). Revista de historia industrial, (34), 97-128.
- Toharia, L. (1986). Un fordismo inacabado, entre la transición política y la crisis económica: España. En Boyer, R. (ed.) La flexibilidad del trabajo en Europa. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Valdaliso, J. M. (2004). Grupos empresariales y relaciones banca-industria en España durante el franquismo una aproximación microeconómica. Información Comercial Española, (812), 163-178.
- Viñas, Á. (2003). La negociación y renegociación de los acuerdo hispano-norteamericanos, 1953-1988: Una visión estructural. Cuadernos de historia contemporánea, 25, 83-108.
- Ysàs, P. (2009). El movimiento obrero durante el franquismo. De la resistencia a la movilización (1940-1975). Cuadernos de historia contemporánea, 30, 165-184.