

UNHA NOTA SOBRE A RELACIÓN SALARIO- -PRODUCTIVIDADE NA INDUSTRIA ESPAÑOLA

MELCHOR FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ* / VÍCTOR MANUEL MONTUENGA GÓMEZ**¹

*Departamento de Fundamentos da Análise Económica
Facultade de Ciencias Económicas e Empresariais
Universidade de Santiago de Compostela

** Departamento de Economía e Empresa
Universidade da Rioxa

Recibido: 12 xuño 1998

Aceptado: 16 decembro 1999

INTRODUCCIÓN

Nun recente artigo, Fernández e Montuenga (1997), partindo dunha ecuación de determinación salarial baseada na teoría da negociación, constatan a existencia dun comportamento dual dos sectores da industria española no que o mecanismo de fixación salarial se refire. Por comportamento dual queremos significar que existe un conxunto de sectores nos que o crecemento salarial se establece principalmente en función de factores específicos (incremento da produtividade), mentres que no resto dos sectores a suba salarial vén determinada case exclusivamente de acordo a factores externos (situación xeral do mercado de traballo).

A existencia desa dualidade na industria española, xa albiscada por Dolado e Bentolila (1992), foi contrastada empiricamente por Draper (1993) para o período 1983-89. Sen embargo, non se extraía conclusión inequívoca ningunha acerca dunha posible relación entre os chamados sectores dinámicos (os que presentan un crecemento da produtividade por riba da media) e a fixación de salarios de acordo a criterios de produtividade. Foi en Fernández e Montuenga (1997) onde, para o período 1964-89 e combinando información de sección cruzada coa de series temporais, se atopa que, con carácter xeral, os sectores nos que as subas salariais se determinan de acordo cos crecementos da produtividade son os que presentan un crecemento da produtividade por baixo da media da industria. Paralelamente, nos sectores con un crecemento da produtividade superior á media, as subas salariais veñen marcadas polas condicións xerais do mercado de traballo na industria.

Sen embargo, o traballo citado non era completamente satisfactorio cando menos nun aspecto. A medida de produtividade que alí se utilizaba era a ratio valor

¹ Os autores desexan agradecer as suxestións de Ferrán Sancho, José Luis Raymond e de dous avaliadores anónimos na elaboración deste traballo, así como a desinteresada colaboración de Francisco Goerlich ó proporcionarllos a súa base de datos. Así mesmo, agradecen a axuda institucional da DGES, PB96-1161.

engadido bruto (VAB) do sector sobre o número de horas traballadas nese sector. O uso desta variable, ó ser simplemente unha *proxy* da produtividade, pode levar aparelados erros de medición que minoren a fiabilidade da estimación. É por iso polo que neste traballo, á parte de ampliar a mostra ata 1992, se valora a utilización de medidas alternativas da produtividade, como son a produción bruta (PB) por hora traballada e a produtividade total dos factores (PTF) calculada como o residuo de Solow. Co fin de mostra-la robustez dos resultados obtidos tamén se incorpora unha definición modificada do salario alternativo, representante das condicións xerais do mercado de traballo.

Estas medidas alternativas da produtividade presentan vantaxes, pero tamén inconvenientes. A medida de produción bruta inclúe o consumo de bens intermedios necesarios, xunto co traballo e o capital, para obter a produción sectorial. Sen embargo, igual cá medida de VAB, non ten en conta as variacións no *stock* de capital, o que significa unha perda de información. Por outra parte, a produtividade total dos factores, aínda que si ten en conta as variacións no *stock* de capital, interprétase xeralmente como a taxa de crecemento do progreso tecnolóxico e non como unha medida da produtividade do traballo. Ademais, esta medida non está exenta de críticas polos supostos restrictivos que incorpora. O seu cálculo como un residuo, ó partir da existencia de dous únicos factores productivos: capital e traballo, pode provoca-la posible incorporación doutros efectos diferentes ós puramente debidos á produtividade. Unido a isto, no cálculo dos indicadores adoitan introducirse os supostos de rendementos constantes a escala, competencia perfecta e equilibrio a longo prazo, dos que a súa idoneidade aínda está suxeita a debate.

Os resultados confirman a existencia dun comportamento dual no mecanismo de determinación salarial da industria española cando se consideran varias definicións alternativas da produtividade. Unicamente nos sectores menos dinámicos o incremento da produtividade é significativo á hora de establecer a suba salarial. A evidencia presentada reforza as relacións xa establecidas en Fernández e Montuenga (1997) cando apunta que a forza de traballo non é capaz de absorber todo o incremento de produtividade que xera, do que se deduce, polo tanto, que existen outros axentes que se aproveitan destes incrementos (empresarios ou consumidores). Respecto ó mecanismo de determinación salarial existente na industria española, a evidencia obtida parece ser favorable á hipótese de salarios de eficiencia e contraria ós modelos *insider-outsider*. Neste contexto, a redución de salarios conduce a unha caída da produtividade, o que permite fundamentar a rixidez dos salarios á baixa en situacións de desemprego como as que viviu a economía española nas últimas décadas. Sen embargo, esta conclusión non é definitiva. A sinxela do modelo estimado, no que non se inclúen variables específicas que recollan hipóteses alternativas sobre o comportamento do mercado de traballo, unida ó nivel de agregación utilizado, limitan as nosas conclusións.

O resto do traballo estrutúrase da seguinte maneira. Na seguinte sección describíense as diferentes medidas de produtividade empregadas na reestimación da ecuación de determinación salarial utilizada en Fernández e Montuenga (1997). O modelo estimado e os diferentes resultados obtidos utilizando as medidas alternativas de produtividade propostas expóñense na sección 3. Finalmente, a valoración dos resultados recóllese nas conclusións.

MEDIDAS ALTERNATIVAS DA PRODUCTIVIDADE SECTORIAL

Ademais da estimación da produtividade do traballo a partir da ratio VAB por hora traballada, Π_{vab} , no traballo empírico que a continuación se presenta utilizamos dúas medidas alternativas adicionais: unha representa a produtividade calculada como a ratio PB-horas traballadas, Π_{pb} , e a outra coincide coa PTF calculada como o residuo de Solow, onde a contabilización da produción se realizou a partir do VAB, PTF_{vab} . A PTF é calculada de acordo coa seguinte expresión²

$$PTF_{it} = Y_{it} - \lambda EH_{it} - (1 - \lambda)K_{it}$$

onde Y_{it} é a produción en termos do VAB. EH_{it} e K_{it} representan o emprego, expresado en horas traballadas, e o capital do sector i respectivamente. Se supoñemos que cada *input* privado é retribuído segundo a súa produtividade marxinal, as elasticidades do *output* respecto dos diferentes factores serán igual ás súas participacións no produto. Polo tanto, o parámetro λ calcúlase como a proporción dos custos de persoal sobre o valor engadido do sector³.

Na táboa 1 móstranse os crecementos medios da produtividade (utilizando as diferentes medidas propostas) e exprésanse como un índice relativo á media (para a cal toma o valor 1). Deste xeito pódese clasificar a industria española en sectores dinámicos e retardadores. Os primeiros presentan uns crecementos da produtividade por riba da media da industria mentres que nos retardadores dáse a situación contraria. Adicionalmente, considéranse os crecementos, tamén en números índice, dos salarios, w , e do excedente bruto de explotación, *EBE*, de cada sector. Finalmente, inclúese o incremento en logaritmos das horas traballadas en cada sec-

² Esta especificación xorde trala total diferenciación dunha función de produción Cobb-Douglas con rendementos constantes a escala $Y=AEH^\lambda K^{1-\lambda}$.

³ Esta medida non ten en consideración as rendas salariais dos autoempregados, o que pode provocar diferenzas apreciables no cálculo da PTF por sector. Para o conxunto da economía, as rendas salariais dos asalariados no período 1964-91 supuñan segundo os datos da contabilidade nacional o 46% do valor engadido, mentres que segundo os datos da revista *European Economy*, ó se corruxir polas rendas dos autoempregados, a porcentaxe alcanzaba o 74,3.

tor. Da observación da táboa 1 pódese sinalar que os sectores dinámicos, os que teñen un valor superior a 1.00, son os sectores 1, 2, 4, 7, 8 e 9. Por outra parte, ó resto dos sectores poderíaseles denominar retardadores, aínda que o sector 3 podería ser considerado como dinámico se atendemos á medición da produtividade de acordo á PB.

Táboa 1

	$\Delta\Pi_{i,t}$	$\Delta PTF_{i,t}$	$\Delta\Pi_{i,t}$	Δw	ΔEBE	ΔEH
1. Enerxía	1.25	1.20	1.26	0.88	1.43	-0.014
2. Minerais metálicos e siderometaluxia	1.15	1.05	1.10	1.31	0.00	-0.031
3. Minerais e produtos non-metálicos	0.96	0.73	1.06	0.84	0.84	-0.020
4. Químico	1.25	1.34	1.22	1.29	1.37	0.000
5. Produtos metálicos	0.96	0.99	0.77	0.98	0.93	-0.002
6. Maquinaria	0.70	0.87	0.75	0.84	0.21	-0.009
7. Máquinas de oficina e outros	1.20	1.60	1.47	1.16	1.20	-0.007
8. Material eléctrico	1.18	1.31	1.19	1.23	1.01	-0.008
9. Material de transporte	1.15	1.29	1.26	1.07	1.46	0.004
10. Alimentación	0.95	0.94	0.71	1.03	0.99	-0.003
11. Têxtil, vestido e calzado	0.70	0.52	0.71	0.78	0.00	-0.031
12. Papel e derivados	0.85	0.92	0.84	0.75	1.01	-0.003
13. Caucho e plásticos	0.93	0.76	0.89	1.04	1.08	0.010
14. Madeira, cortiza e outras manufacturas	0.78	0.63	0.84	0.78	0.44	-0.018

ECUACIÓN POR ESTIMAR E RESULTADOS

A ecuación de determinación salarial que hai que estimar é a mesma que se deduciu en Fernández e Montuenga (1997). Con ela inténtase explica-lo crecemento do salario en cada sector en función dos crecementos da produtividade e do que denominamos salario alternativo do propio sector.

$$\Delta w_{i,t} = \alpha \Delta \Pi_{i,t} + \beta \Delta w_{i,t}^a + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

O subíndice i aplícase ó sector, $w_{i,t}$ é o custo medio da hora traballada, $\Pi_{i,t}$ representa a produtividade con calquera das medidas alternativas aquí consideradas e o salario alternativo, $w_{i,t}^a$, obtense da seguinte maneira:

$$w_{i,t}^a = (1-u) \cdot wa_{i,t} + u \cdot sd \quad (2)$$

No cálculo do salario alternativo, u , é a taxa de paro da industria e actúa, polo tanto, como unha *proxy* da probabilidade de estar desempregado no período t ; wa é o salario medio (ponderado polas horas traballadas⁴) da industria excluindo o sector i ; e sd é o 75% do salario mínimo interprofesional (unha medida habitualmente

⁴ O salario medio para cada sector calcúlase como a media de tódolos salarios, agás o do propio sector, ponderando cada salario polo número de horas traballadas nese sector.

empregada nos traballos aplicados). Deste modo, $w_{i,t}^a$ poderíase interpretar como o salario que un traballador do sector i esperaría obter fóra do seu sector, e que reflicte, para cada sector de forma diferente, cales son as condicións xerais existentes no mercado de traballo.

O estudio realízase para os 14 sectores industriais da clasificación NACE-CLIO R25 durante o período 1964-92. Tódalas variables, agás a taxa de paro, están expresadas en logaritmos. Son variables reais, posto que foron deflactadas polo índice de prezos industriais correspondente a cada sector. Os datos proceden do traballo de García, Goerlich e Orts (1994) e de Goerlich (1995) para o período 1964-89, mentres que a extensión da mostra ata 1992 foi de elaboración propia a partir da *Encuesta industrial*. A taxa da paro da industria provén da base de datos do modelo MOISEES.

PENDENTES COMÚNS

Aínda que a especificación onde se impón pendente común para os diferentes sectores non é a máis adecuada⁵, comezamos con ela para ter unha primeira noción da elasticidade do salario respecto da produtividade en termos agregados. A inclusión dunha constante en (2) revélase como non significativa, no caso de utilizalo VAB, e, polo tanto, rexeitamos esa posibilidade. Utilízase a metodoloxía do sistema de ecuacións aparentemente non-relacionadas⁶ (en adiante expresarémoslo pola súa terminoloxía anglosaxona de SUR —Zellner, 1972—) recolléndose os seus resultados na táboa 2.

Táboa 2

	$\Delta\Pi$	Δw^a	SE	(a)	(b)
$\Delta\Pi_{i,t}$	0.36 : (10.78)	0.62 : (21.51)	0.0617	NON	SI
$\Delta PTF_{i,t}$	0.26 : (8.24)	0.73 : (31.08)	0.0650	NON	SI
$\Delta\Pi_{i,t}$	0.41 : (12.85)	0.83 : (19.92)	0.0634	SI	NON

NOTAS: Os estatísticos t aparecen entre parénteses. SE: desviación típica de regresión.

En (a) indícase se se acepta a existencia de constante ou non, mentres que en (b) recóllese a aceptación ou non da hipótese nula de $\alpha + \beta = 1$ ⁷.

Ó utiliza-lo VAB como medida da produción, obtéñense para o caso da ratio VAB por hora de traballo valores similares ós obtidos en Fernández e Montuenga

⁵ Ve-los traballos de Dolado e Bentolila (1992), Draper (1993) e Fernández e Montuenga (1997) para a súa xustificación.

⁶ As estimacións obtidas logo de aplicar MCO, SUR iterativo, o modelo de efectos fixos e de efectos aleatorios son todas elas moi parecidas.

⁷ Esta hipótese era aceptada nos traballos previos de Andrés e García (1993) e Draper (1993).

(1997) para o período 1964-89. No caso da PTF, a estimación de α é lixeiramente inferior e sucede o contrario para β . En ámbolos dous casos rexéitase a existencia de constante e acéptase a linealidade nos parámetros. Para o caso da PB, os resultados son similares ós obtidos coa ratio VAB por hora, aínda que os valores de ámbolos dous parámetros (α e β) son lixeiramente superiores.

Só nos queda sinalar que esta especificación non é a axeitada e débese utilizar unha modelación que permita que os coeficientes poidan variar entre sectores. O estudo desenvólvese no seguinte apartado.

PENDENTES VARIANDO ENTRE SECTORES

Neste caso o sistema de ecuacións que hai que estimar sería o seguinte:

$$\Delta w_{it} = \alpha \Delta \Pi_{it} + \beta \Delta w_{it}^* + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

onde se permite a posibilidade de que os coeficientes α e β sexan diferentes para cada sector. Realizáronse as estimacións de acordo co MCO, SUR e SUR iterativo. Nas táboas 3 e 4 presentámo-los resultados para o caso SUR en prol da brevidade, xa que as diferencias entre un método de estimación e outro non difiren substancialmente.

Táboa 3

Sector	$\Delta \Pi_{mb}$		ΔPTF_{mb}	
	$\Delta \Pi$	Δw_{it}^*	$\Delta \Pi$	Δw_{it}^*
1. Enerxía	0.60 ; (9.1)	0.27 ; (1.7)	0.62 ; (7.8)	0.58 ; (3.3)
2. Minerais metal. e siderometaluxia	0.00 ; (0.0)	1.28 ; (7.7)	0.03 ; (0.4)	1.26 ; (7.9)
3. Minerais e prod. non-metálicos	0.22 ; (2.2)	0.67 ; (6.2)	0.15 ; (1.5)	0.78 ; (8.5)
4. Químico	0.00 ; (1.0)	1.22 ; (11)	0.01 ; (0.5)	1.22 ; (11)
5. Productos metálicos	0.74 ; (4.8)	0.39 ; (4.0)	0.82 ; (13)	0.48 ; (5.3)
6. Maquinaria	0.44 ; (6.9)	0.50 ; (3.8)	0.34 ; (3.3)	0.58 ; (4.3)
7. Máquinas de oficina e outros	0.50 ; (0.6)	0.56 ; (2.4)	0.47 ; (4.9)	0.65 ; (2.6)
8. Material eléctrico	0.07 ; (0.9)	10.7 ; (6.8)	0.05 ; (0.6)	1.18 ; (8.3)
9. Material de transporte	0.09 ; (7.4)	0.90 ; (5.1)	0.02 ; (0.3)	0.97 ; (5.9)
10. Alimentación	0.58 ; (6.8)	0.54 ; (5.3)	0.48 ; (4.6)	0.74 ; (6.6)
11. Têxtil, vestido e calzado	0.89 ; (5.1)	0.35 ; (2.8)	0.68 ; (5.5)	0.65 ; (5.4)
12. Papel e derivados	0.67 ; (2.9)	0.39 ; (2.7)	0.64 ; (4.8)	0.54 ; (4.3)
13. Caucho e plásticos	0.28 ; (5.2)	0.80 ; (6.9)	0.29 ; (3.3)	0.89 ; (8.5)
14. Madeira, cortiza e outras manuf.	0.49 ; (5.2)	0.55 ; (4.1)	0.55 ; (6.2)	0.66 ; (5.4)

Os resultados para o caso do VAB, incluso cando se utiliza a PTF, son similares ós obtidos en Fernández e Montuenga (1997)⁸. Así, as únicas diferencias prodúcense no sector 1, no que o aumento salarial se debe principalmente ó incre-

⁸ Isto é lóxico dado que as únicas variacións realizadas son a ampliación da mostra ata 1992, e a nova definición do salario medio no que o salario de cada sector se pondera polas horas traballadas no propio sector.

mento da produtividade, e nos sectores 6, 7, 10 e 14, nos que os salarios, que no traballo anterior viñan determinados case exclusivamente polo incremento da produtividade, presentan neste traballo influencias apreciáveis tanto do incremento da produtividade coma do salario alternativo. Uns resultados semellantes obtéñense ó utiliza-la PTF.

Se relacionamos estes resultados coa clasificación realizada na sección 2, podemos comprobar que, en termos xerais, nos sectores dinámicos (máis o 3 e o 13) determínase o incremento salarial de acordo co aumento do salario alternativo. Pola contra, nos sectores retardadores (máis o 1 e o 7) a suba salarial pódese estipular de acordo cos incrementos de ámbalas dúas variables ou de acordo unicamente co aumento da produtividade. Cómpre lembrar que neste último grupo os sectores presentan subas salariais por debaixo da media (a excepción do sector 7).

Estes resultados parecen contrarios á hipótese manexada por unha parte importante da literatura (Andrés e García, 1993; Draper, 1993, entre outros) que trata de explica-la rixidez salarial en función do poder dos denominados *insiders*. Segundo estes autores, durante os últimos anos en España incrementouse o poder dos *insiders* na negociación salarial, e ese poder baséase no alto custo do despedimento dos traballadores cun contrato indefinido, por un lado, e na elevada proporción de traballadores con contrato temporal, por outro; o que explicaría a pouca capacidade da economía española para xerar emprego. Sen embargo, a evidencia empírica parece contradicir esta afirmación. Os factores específicos (productividade) cada vez parecen contar menos na negociación dos incrementos salariais. Ademais disto, os salarios reais están medrando nos últimos anos por debaixo da produtividade, o que indica que os traballadores non poden absorber tódalas súas ganancias de produtividade. Ámbolos dous feitos parecen indicar que a resposta á rixidez salarial pode que non se atope nun poder crecente dos *insiders*.

A táboa 4 presenta as estimacións dos parámetros α e β cando se utiliza como medida da produtividade a ratio produto total-hora traballada.

Táboa 4

Sector	Π_{it}	
	$\Delta \Pi$	Δw
1. Enerxía	0.33 ; (2.7)	0.47 ; (1.9)
2. Minerais metálicos e siderometaluxia	0.06 ; (0.5)	1.19 ; (7.1)
3. Minerais e produtos non-metálicos	0.44 ; (4.4)	0.48 ; (4.6)
4. Químico	0.40 ; (4.8)	0.87 ; (8.1)
5. Productos metálicos	0.22 ; (2.4)	0.83 ; (6.6)
6. Maquinaria	0.48 ; (3.6)	0.57 ; (3.8)
7. Máquinas de oficina e outros	0.33 ; (4.6)	0.69 ; (3.8)
8. Material eléctrico	0.38 ; (4.9)	0.83 ; (6.8)
9. Material de transporte	0.58 ; (5.7)	0.49 ; (3.1)
10. Alimentación	0.90 ; (7.1)	0.57 ; (5.4)
11. Têxtil, vestido e calzado	0.64 ; (3.7)	0.57 ; (3.8)
12. Papel e derivados	0.01 ; (0.1)	0.86 ; (5.1)
13. Caucho e plásticos	0.58 ; (7.0)	0.63 ; (6.4)
14. Madeira, cortiza e outras manufacturas	0.55 ; (4.6)	0.50 ; (3.5)

Trala observación da táboa 4, podemos sinalar que para un conxunto de sectores (2, 4, 5, 7, 8 e 12) o incremento do salario alternativo é o factor máis importante á hora de fixa-la suba salarial, mentres que no resto dos sectores esa importancia é repartida, máis ou menos equitativamente, entre os incrementos da produtividade e do salario alternativo. Pódese deducir que, con carácter xeral, nos sectores dinámicos o incremento do salario alternativo é o principal causante da suba salarial (agás nos sectores 1 e 9). En cambio, nos sectores retardadores ámbolos dous incrementos son relevantes na fixación final do aumento salarial, agás nos sectores 5 e 12, nos que só o aumento do salario alternativo é significativo.

CONCLUSIÓNS

Neste traballo corrobórase a existencia dunha dualidade entre os sectores da industria no que á determinación salarial se refire. Con ese obxectivo, utilizáronse tres medidas alternativas da produtividade para evitar, na medida do posible, as consecuencias que os erros de medición puideran causar na estimación. Dúas medidas expresan a produción en termos do valor engadido bruto: a primeira é a razón entre o valor engadido bruto e o número de horas traballadas, sendo a segunda a produción total dos factores calculada como o residuo de Solow. A terceira medida é en termos da produción bruta.

Constátase así o que expuxeran Draper (1993) e Fernández e Montuenga (1997). Un conxunto de sectores onde os factores externos, salario medio e taxa de paro da industria son os principais causantes na fixación da suba salarial, mentres que no resto dos sectores ou ben son os factores internos unicamente, produtividade (caso do valor engadido bruto), ou ben son ámbolos dous tipos de factores os que explican o aumento salarial final (caso da produción bruta).

Tamén se confirma, en liñas xerais, a vinculación que Fernández e Montuenga (1997) establecían entre o dinamismo dos sectores e a determinación da suba salarial de acordo con factores externos. Por regra xeral, obtense que aqueles sectores cun crecemento da produtividade por debaixo da media establecen o aumento salarial principalmente en función do incremento da produtividade, caso do valor engadido bruto, ou en colaboración coa evolución da situación xeral do mercado, caso da produción bruta. Pola contra, os sectores dinámicos establecen o incremento salarial exclusivamente de acordo co incremento do que definimos como salario alternativo. Noutras palabras, unicamente nos sectores retardadores o incremento da produtividade é relevante na determinación da suba salarial final.

As relacións estimadas, unidas ó feito de que a partir de 1977 os sectores presentan subas salariais por debaixo dos incrementos de produtividade, parecen indicar que, en xeral, na industria española existen outros axentes económicos, ademais dos traballadores, que se disputan as ganancias da produtividade. En primei-

ro lugar, os consumidores poden absorber-la ganancia da produtividade se esta se traduce nunha caída do prezo como ocorre nos mercados perfectamente competitivos. En segundo lugar, poderían se-los produtores dos bens intermedios, necesarios para a produción do ben en cuestión, os que absorbesen as ganancias da produtividade incrementando os seus prezos a un ritmo maior. Por último, os propios empresarios poden tratar de apropiarse das ganancias da produtividade incrementando así os seus beneficios. Polo tanto, podemos establecer dous requisitos básicos para que as ganancias da produtividade teñan un efecto positivo sobre os salarios: o exercicio do poder de mercado por parte da empresa (que a ganancia non pase ós consumidores) e a existencia de organizacións de traballadores que fagan posible a existencia de incrementos salariais por riba dos niveis de mercado, o que ineludiblemente conduce a unha análise máis fonda do mecanismo de determinación salarial que non permite a sinxeleza do modelo proposto neste traballo.

De tódalas formas, tendo en conta as limitacións expostas, podemos realiza-lo seguinte comentario respecto do mecanismo de determinación salarial existente na industria española. A evidencia obtida reforza a desvinculación dos incrementos salariais respecto dos factores específicos sectoriais, como a produtividade, favorecendo a hipótese de salarios de eficiencia e ofrecendo dúbidas respecto ós modelos *insider-outsider* (o axuste na economía española nos últimos anos realizouse de acordo coas rendas salariais, que reduciron a súa participación no valor engadido da maior parte dos sectores). Segundo a hipótese de salarios de eficiencia, a redución de salarios conduce a unha caída da produtividade, o que permite fundamenta-la rixidez dos salarios á baixa en situacións de desemprego como a que viviu a economía española nas últimas décadas. Sen embargo, esta conclusión non é definitiva. Unha vez máis, a sinxeleza do modelo estimado, no que non se inclúen variables específicas que recollan hipóteses alternativas sobre o comportamento do mercado de traballo, unida ó nivel de agregación utilizado, limitan as nosas conclusións. Dada a relevancia á hora de depura-las consecuencias do comportamento da forza de traballo sobre o crecemento do emprego e a súa reasignación, avanzar na análise do estudo do mecanismo de determinación salarial da industria española xorde como un campo de investigación de gran potencial para o futuro inmediato.

BIBLIOGRAFÍA

- ANDRÉS, J.; GARCÍA, J. (1993): "Factores determinantes de los salarios: evidencia para la industria española", en J.J. Dolado, C. Martín y L. Rodríguez-Romero [ed.]: *La industria y el comportamiento de las empresas españolas. Ensayos en homenaje a Gonzalo Mato*. (Serie Economía). Madrid: Alianza.

- DOLADO, J.J.; BENTOLILA, S. (1992): *Who are the Insiders? Wage Setting in Spanish Manufacturing Firms*. (Documento de Trabajo, 9299). Banco de España, Servicio de Estudios.
- DRAPER, M. (1993): "Indiciación salarial y empleo: un análisis desagregado para el caso español", *Moneda y Crédito*, 197.
- FERNÁNDEZ, M.; MONTUENGA, V.M. (1997): "Salario y productividad sectorial: ¿existe evidencia de un comportamiento dual?", *Cuadernos Económicos del ICE*, núm. 63, pp. 79-103.
- GARCÍA, S.; GOERLICH, F.J.; ORTS, V. (1994): "Macromagnitudes básicas a nivel sectorial de la industria española: series históricas", *Economía Industrial*, 299, pp. 213-245.
- GOERLICH, F.J. (1995): "Macromagnitudes adicionales a nivel sectorial para la economía española: series históricas", *Quaderns de Treball*, núm. 5, (nova època). Universitat de Valencia, Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales.
- ZELLNER (1972): "An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions, and Tests for Aggregation Bias", *Journal of the American Statistical Association*, 57, pp. 348-368.

A AVALIACIÓN DE NEGOCIOS EN CUBA

MANUEL CASTRO TATO
Departamento de Marketing
Facultade de Economía
Universidade da Habana

Recibido: 11 marzo 1999
Aceptado: 10 maio 1999

INTRODUCCIÓN

O presente traballo ten como obxectivo central realizar unha análise xeral da forma máis resumida posible das principais cuestións de carácter económico que cómpre ter en conta para a presentación e avaliación de novos negocios en Cuba, coa participación do investimento estranxeiro.

ANTECEDENTES XERAIS

En 1982 o Goberno cubano aprobou o Decreto-lei 50, que autorizaba o investimento estranxeiro directo (IED). Sen embargo, ata 1988 non se autorizou oficialmente a creación dunha empresa mixta (*joint ventures*) na rama turística, integrada con participación de capital español e cubano, a cal iniciou as súas operacións en 1990.

Na devandita Lei 50, recollíase explicitamente que o IED no país tería como obxectivo básico contribuír a incrementa-las exportacións e introducir tecnoloxías modernas en ramas seleccionadas da economía nacional, que na práctica foron preferentemente na minería, no turismo, na industria e no transporte. Ademais, nesa Lei establecíase que todo o investimento estranxeiro tiña que estar asociado a unha empresa cubana e que a participación de capital estranxeiro non podía exceder do 49% do capital social.

Na propia Lei 50 formulábanse dúas formas ou vías fundamentais para a participación do investimento estranxeiro no país que, en síntese, son as seguintes:

- a) Constituír unha nova empresa mixta, con participación dunha empresa cubana e un empresario estranxeiro, que terá a forma dunha sociedade anónima con accións nominativas. Esta nova empresa tería personalidade xurídica propia.
- b) Establecemento dun contrato de asociación económica internacional cunha empresa cubana, que tería como obxectivo producir e/ou comercializar un ou varios produtos, pero sen constituír unha personalidade xurídica propia, e na que cada parte contratante faría a súa contribución de capital pero sen constituír un capital social.