



Documento de Trabajo

DT-EHV 2026/01

El proceso de integración europeo: ¿una historia de desigualdad?

Ana Mar Bueno-Cardona, Universitat de València

7 de enero, 2026

Resumen: En las últimas décadas, la Unión Europea ha experimentado dos procesos de integración económica: uno internacional, relacionado con la globalización comercial y financiera, y otro europeo, con la consolidación de las cuatro libertades europeas (libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas) y la creación de una moneda única, el euro. En este contexto, también se han producido dos perturbaciones relacionadas con ambos procesos de integración: la incorporación de China y Europa del Este al mercado mundial. Este artículo analiza cómo todos estos cambios, junto con otros fenómenos importantes como el cambio tecnológico, han condicionado la evolución de la desigualdad de ingresos entre las personas. Para medir la desigualdad se han utilizado distintos indicadores a nivel *ex ante* y *ex post*, así como tres principales fuentes: WID (*World Inequality Database*), LIS (*Luxembourg Income Study*) y SWIID (*Standardized World Income Inequality Database*). Mediante un ejercicio econométrico macroeconómico para 14 países europeos entre 1986 y 2015, hemos constatado que el proceso de integración entre ellos ha contribuido a reducir la desigualdad. Sin embargo, la incorporación de los países de Europa del Este se asocia con un aumento. También hemos encontrado que la integración con China y el cambio tecnológico son dos de los principales determinantes del aumento de la desigualdad, así como el impacto limitado de los factores compensatorios.

Palabras clave: Europa; Desigualdad; Integración económica; Cambio tecnológico.

Preferred citation: Bueno-Cardona, A. M. 2026. 'El proceso de integración europeo: ¿una historia de desigualdad?'. *Documentos de Trabajo EH-Valencia, DT-EHV 2026/01*.

1.- INTRODUCCIÓN

El mismo año de la firma del Tratado de Maastricht, François Mitterrand leyó, en un simposio de intelectuales celebrado en París, su discurso *Les Tribus ou l'Europe*. En él, abordó la encrucijada histórica de Europa tras el final de la Guerra Fría y la inminente ampliación de la Unión Europea (UE)¹ hacia el Este. El presidente francés alertó del riesgo de que la nueva situación geopolítica empujara al continente de nuevo a la lógica nacionalista y, por tanto, avivara los conflictos identitarios que históricamente habían llevado a guerras y enfrentamientos. La unidad europea era, por tanto, una necesidad histórica que, además, no debía ser únicamente económica, sino también política y democrática. Tres décadas más tarde, las advertencias de Mitterrand parecen haberse hecho realidad. Aunque el proceso de integración ha avanzado y se han creado estructuras supranacionales cada vez más complejas, en paralelo han proliferado fuertes movimientos nacionalistas y antieuropeos. La salida de Reino Unido de la UE con el Brexit es una de las consecuencias más evidentes. ¿Cómo hemos llegado aquí? Desde los años ochenta, la desigualdad ha crecido en la mayoría de los países del Norte Global, incluidos los europeos, rompiendo así con la tendencia a la baja que se había mantenido tras la Segunda Guerra Mundial. El aumento de la desigualdad de ingresos incrementa el malestar social y la desconfianza hacia las instituciones tradicionales, lo que contribuye a la fragmentación política y al resurgimiento de los nacionalismos advertidos por Mitterrand. Aunque la desigualdad de ingresos en la UE ha aumentado en menor grado que en Estados Unidos y esta sigue siendo una de las regiones más igualitarias del mundo, los cambios económicos, sociales e institucionales de estas últimas décadas, como veremos, han condicionado igualmente ese incremento y, a su vez, sus consecuencias.

La etapa de crecimiento de la desigualdad en el Norte Global se inicia tras la crisis económica de los setenta y coincidiendo con el desarrollo de un proceso de liberalización y desregulación de las economías a nivel global para salir de ella. En este nuevo contexto de creciente competencia internacional, Europa vio en el **impulso de su proceso de integración** una respuesta. Pese a los intentos de sortear la crisis tanto a nivel nacional como europeo, la región perdía cada vez más peso en el mercado de bienes manufacturados respecto a Estados Unidos y Japón (Eichengreen, 2007). Hasta ese momento, los seis países que pertenecían a la por entonces denominada Comunidad Europea (CE) habían construido un Mercado Común, una unión aduanera sin aranceles interiores y con un arancel exterior

¹ Aunque en ese momento todavía existía la Comunidad Europea, en unos meses, con la entrada en vigor del Tratado de Maastricht, sería rebautizada como Unión Europea.

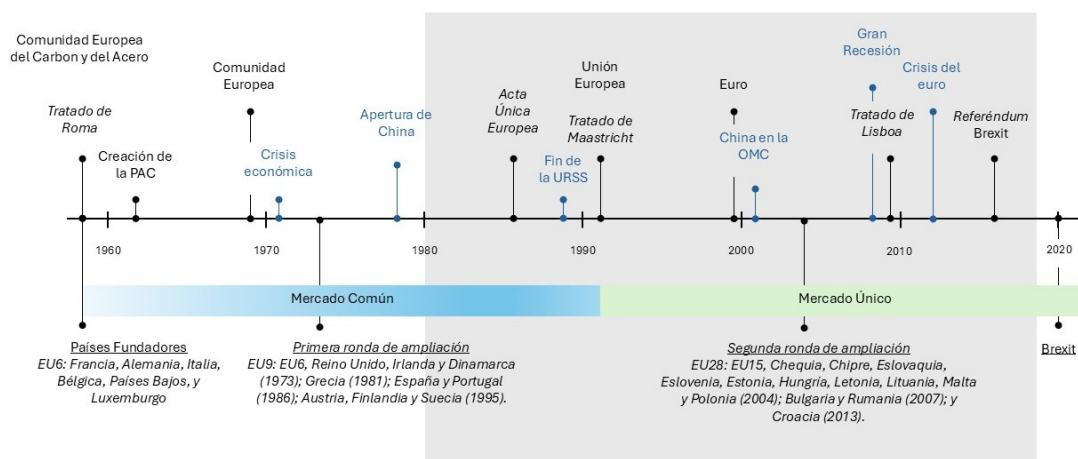
común. En 1981 se inició la primera ronda de ampliación y en 1986 entró en vigor el Acta Única Europea (AUE), que pretendía profundizar en la construcción de un gran mercado interior. Con este objetivo se estableció el calendario para la creación del **Mercado Único** y de nuevos mecanismos de toma de decisiones. También se eliminaron las barreras no arancelarias al comercio de bienes intraeuropeo y se promulgó la armonización de las normas nacionales, la reorganización de las instituciones comunitarias, la expansión de la financiación europea y la cooperación en materia de política económica y monetaria a nivel comunitario (Eichengreen, 2007; Mayer, 2021). Ese nuevo espíritu de integración también llevó a la elaboración del Informe Delors en 1989: un plan en tres etapas para la creación de la Unión Económica y Monetaria (EMU) y una moneda única, el euro. Para seguir avanzando eran necesarios tipos de cambio estables y un nuevo régimen de libre circulación de capitales (Dorrucci et al., 2015). En 1990 se eliminaron definitivamente todas las restricciones que permanecían vigentes a los movimientos de capitales entre residentes de los Estados miembros.

Pero el punto de inflexión, como ya habíamos adelantado, se dio en 1992 con la firma del Tratado de Maastricht, que fundó la actual UE y consolidó las cuatro libertades que la definen: libre movilidad de bienes, servicios, trabajo y capital. En el año 2000 se adoptó el euro en la mayoría de los países que pertenecían a la UE y poco después se inició la segunda ronda de ampliación, con la **incorporación de los países de Europa del Este**. Esta nueva ronda de ampliación supuso un shock importante para las economías de los antiguos miembros de la UE, los países de EU15. Existían diferencias significativas en la regulación del mercado laboral que podían incentivar la deslocalización de la producción de EU15 a estos países, además del potencial incremento de los flujos de personas desde los países del Este. En el año 2013 la UE había crecido hasta un total de 28 países, frente a los 6 de sus orígenes. Todos estos cambios otorgaron un mayor poder de negociación a los Estados miembros en el comercio internacional (Woolcock, 2010) y contribuyeron al crecimiento económico de la UE, pero, como veremos más adelante, los beneficios de este proceso puede que no fueran distribuidos de forma equitativa y, por lo tanto, haya ganadores y perdedores.

Paralelamente, además, Europa ha estado inmersa en un proceso de integración internacional, la **globalización** comercial y financiera. Una de sus principales características, además de la desregulación de los mercados internacionales de capitales, es el crecimiento de las grandes economías emergentes como China y la India en el mercado internacional (Wool-

cock, 2010). En 1978, China inició importantes reformas que la llevarían a una apertura de su economía, tan gradual como imparable. Las consecuencias comenzaron a ser evidentes en la década de los noventa, cuando el peso de las exportaciones chinas en el PIB mundial creció de forma extraordinaria, y en el año 2001 cuando se incorporó a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Los cambios en el comercio internacional trajeron también la consolidación de las multinacionales, la nueva división internacional del trabajo y la deslocalización de la producción industrial (Hobsbawm, 1995, p. 280). En este contexto, la UE continuó aumentando su participación en la globalización con las reducciones arancelarias propias y las medidas liberalizadoras de la Ronda de Uruguay (Woolcock, 2010). En la actualidad, Estados Unidos, China y la UE son las tres mayores potencias económicas y comerciales y, además, China es uno de los principales socios comerciales de la UE.

Fig. 1



De acuerdo con lo anteriormente expuesto, cabe preguntarse cómo ha podido afectar a la evolución de la desigualdad de ingresos este doble proceso de integración, global y europeo, que ha experimentado la UE en el que han tenido lugar dos shocks simultáneos: la incorporación de China y de los países de Europa del Este al mercado global, pasando a ser estos últimos, además, miembros de la UE en la década de los 2000. En el presente trabajo hemos abordado, por tanto, el análisis de la evolución de la desigualdad de ingresos interpersonal en el periodo 1986-2015 y en los países de EU15², así como de los factores que, de acuerdo con la literatura, la han determinado. Como podemos ver en el área sombreada de la Fig. 1, el periodo escogido abarca el momento de mayor intensidad de todos estos cambios socioeconómicos y políticos y el grupo de países corresponde a aquellos que per-

² Excluyendo a Luxemburgo por la falta de datos para todo el periodo en variables determinantes.

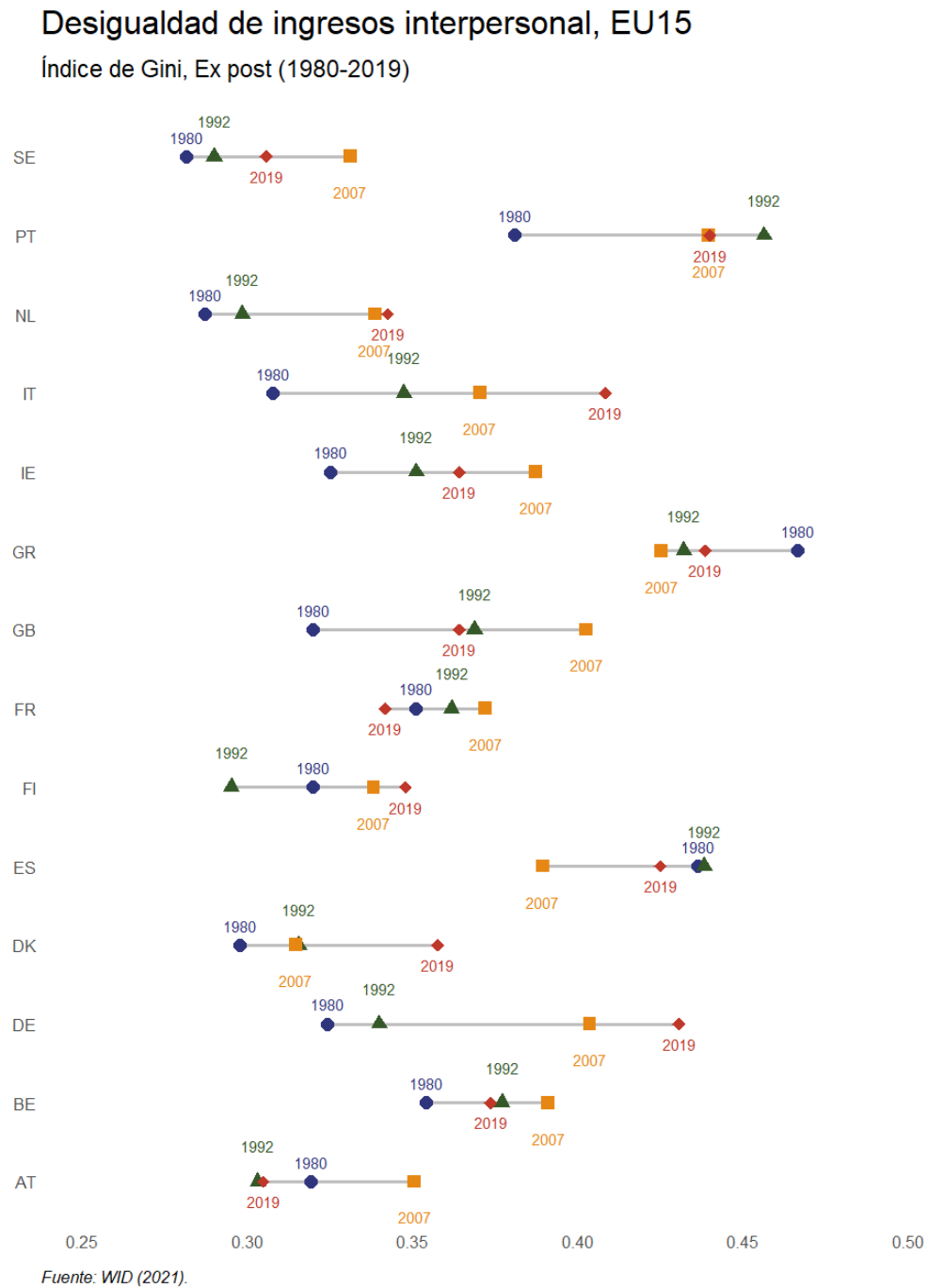
tenecían a la UE en su inicio³. Una parte importante de los trabajos que tratan de comprender la evolución de la desigualdad en los países desarrollados se centran: en el análisis de los determinantes de forma individualizada, como Goos et al. (2009), D. Dorn & Levell (2021) y D. Dorn & Zweimüller (2021); en países concretos como Dustmann et al. (2005) y Ochsenfeld (2018); en grupos de países muy heterogéneos, como Jaumotte et al. (2013), la OECD (2011) y Dabla-Norris et al. (2015); o estudian lo que sucede en Estados Unidos, como D. H. Autor (2013) o Goldin & Katz (2008), por la abundancia de datos disponibles y acaban extrapolándose sus resultados al resto de Norte global. La singularidad europea hace evidente la necesidad de estudiar las características particulares de este conjunto de países y ver cómo han podido condicionar la tendencia de su desigualdad. Sabemos que los estudios por países pueden sin duda realizar un análisis más profundo y detallado sobre esta cuestión, pero no pueden captar la relación general de un proceso de integración como el europeo, ya que cada estudio se centra en algunos parámetros de interés particular⁴. Esta es, precisamente, una de las contribuciones del presente trabajo.

Según los datos que hemos analizado y tal y como podemos observar en la Fig. 2, la desigualdad de ingresos interpersonal en los países de EU15 ha aumentado ligeramente *ex post* (después de impuestos y transferencias) en las últimas décadas, pero no lo ha hecho en todos los países por igual. Hay países con menores niveles relativos de desigualdad donde esta aumenta de forma constante a lo largo de todo el periodo y otros con un mayor nivel de desigualdad, pero donde la desigualdad descende entre 1992 y la crisis económica de 2008. Es decir, hemos observado un proceso de convergencia donde los países de EU15 son cada vez más desiguales, pero las diferencias en sus niveles de desigualdad son cada vez menores. Otro comportamiento que podemos observar en la Fig. 2 es que la crisis económica financiera global de 2008 y la crisis de deuda europea de 2012 rompieron con la tendencia de la desigualdad en la mayoría de los países analizados.

³ Aunque Austria, Finlandia y Suecia se incorporan en 1995, estaban integrados con el resto de los países de la UE a través de la *European Free Trade Association* (EFTA).

⁴ Idea basada en la necesidad, según Jaumotte et al. (2013) de disponer de investigaciones que analicen de forma más agregada fenómenos que afectan a múltiples países como la globalización.

Fig. 2



Para tratar de averiguar los determinantes de este comportamiento, se ha realizado un ejercicio econométrico a nivel macroeconómico, que parte de un panel de datos equilibrado que contiene una observación por país y año⁵ y que está compuesto por distintos indicado-

⁵ Como se explicará más adelante, se ha comprimido el panel de datos a una observación por país y cada cinco años.

res de desigualdad, *ex ante* y *ex post*, y por aquellas variables que, de acuerdo con la literatura, pueden haber determinado su evolución. Estas podrían reunirse en las siguientes categorías: integración económica global y europea; cambio tecnológico; instituciones y políticas del mercado laboral y educación; gasto público y fondos europeos; y otras variables de control. La metodología escogida para estimar el modelo principal ha sido OLS con EF (efectos fijos) por país⁶. Salvo error por nuestra parte, este es el primer trabajo que analiza la evolución de la desigualdad de ingresos interpersonal en este grupo de países⁷ para un periodo de treinta años y se centra en la posible influencia del proceso de integración europeo, además de otros factores relevantes, desde una perspectiva macroeconómica.

Nuestros resultados muestran que el proceso de integración entre los países de EU15 ha contribuido a una menor desigualdad por el efecto del comercio. Sin embargo, la incorporación de los países del Este está relacionada con una mayor desigualdad, sobre todo por el efecto de la integración de los mercados de trabajo. Además del shock de la integración con Europa del Este, y de acuerdo con la literatura, el China Shock y el cambio tecnológico son los dos determinantes más importantes del incremento de la desigualdad en los 14 países analizados. La mayoría de los efectos sobre la desigualdad se producen a través de un impacto en el porcentaje de ingresos del Bottom 50, la clase media y el Top 10. En cuanto a los factores compensadores, parece que no han logrado cumplir del todo su propósito. *Ex ante*, la caída de la afiliación sindical y la desregulación del mercado de trabajo están relacionadas con una disminución de los ingresos del Bottom 50 y el aumento de la población con estudios superiores no logra frenar los efectos positivos anteriormente mencionados. Aunque *ex post* la desigualdad de ingresos disminuye, las políticas redistributivas no parecen ser lo suficiente efectivas: la desigualdad crece más que *ex ante* en algunos países y el efecto de algunos factores desigualadores persiste. El gasto público, aunque tiene una relación negativa con la desigualdad, tampoco ha contribuido de forma notoria a reducir la desigualdad debido a las restricciones a su ampliación. En cuanto a los fondos europeos, diseñados para reducir la desigualdad entre regiones, parecen reducir también la desigualdad interpersonal a nivel país si van acompañados de una expansión del gasto público. Por último, abordar el análisis por periodos nos ha permitido comprobar que el periodo más importante en cuanto a evolución de la desigualdad y magnitud del impacto de los factores determinantes

⁶ Como se detallará más adelante, se han corregido los problemas de heterocedasticidad y autocorrelación.

⁷ Salvo los trabajos de Beckfield (2006, 2019), aunque se centran en la desigualdad entre las distintas regiones de los países que conforman la UE.

de su evolución ha sido 1992-2008. Es decir, el periodo de mayor integración europea y global hasta que las crisis económicas de 2008 y 2012 rompieron las dinámicas existentes.

La sección 2 explica cómo se ha medido y ha evolucionado la desigualdad de ingresos entre personas en los países de la EU15 a través de distintos indicadores y bases de datos. La sección 3 ofrece un análisis en profundidad de los principales determinantes de la evolución de la desigualdad de acuerdo con la literatura existente. La sección 4 analiza cómo se han medido los determinantes de la desigualdad y el modelo y la metodología utilizados para responder a la pregunta de investigación planteada. La sección 5 explica los resultados de los ejercicios econométricos y la sección 6 los contextualiza en términos de su posible contribución al cambio fundamental en la desigualdad. Por último, la sección 7 analiza las principales conclusiones.

2.- LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN LOS PAÍSES DE EU15

La **desigualdad interpersonal a nivel país** puede medirse a través del consumo o de los ingresos. Por un lado, el consumo refleja la función de utilidad de la renta y está relacionado con los ingresos permanentes o recursos a largo plazo (el ahorro) y con las expectativas, por lo que otorga más información sobre la parte baja de la distribución (Alvaredo et al., 2018). Por otro lado, los ingresos muestran los recursos actuales y determinan el nivel de endeudamiento, consumo y ahorro en el corto plazo. Las principales fuentes en ambos casos son las encuestas a los hogares y los datos fiscales. Pese a que trabajar con datos de consumo tiene la ventaja de un menor grado de ocultación que los datos de ingresos, los ingresos nos permiten tener una imagen más completa del escenario que analizamos ya que son más sensibles a los shocks provocados por procesos de integración económica y al cambio tecnológico, que abordaremos en el apartado 3. *«Los actores económicos no son solo consumidores y trabajadores, sino también propietarios e inversores»* (Alvaredo et al., 2018).

Para medir la **desigualdad de ingresos interpersonal a nivel país** se han utilizado los siguientes indicadores relativos: el Índice de Gini, las ratios P90P10, P90P50 y P50P10 y la concentración de ingresos en el Bottom 50, Middle Class, Middle 40 y Top 10 de la distribución. El **Índice de Gini** es el indicador más popular, lo cual nos permite comparar nuestros resultados con la literatura existente. Sin embargo, es relativamente más sensible a los cambios en los ingresos en el centro de la distribución, por lo que se han incluido las **ratios**

P90P10, P90P50 y P50P10. Otro inconveniente, que también afecta a las ratios, es que si se produce la misma variación porcentual en los ingresos en distintos puntos de la distribución el indicador no cambia. Por eso también se ha incluido un tercer grupo de indicadores: la concentración de ingresos por tramos de la distribución. El **Bottom 50** es el porcentaje de ingresos en manos de la población que se encuentra en el 50% inferior de la distribución de la renta. Lo mismo para el **Middle 40** y el **Top 10** en sus respectivos tramos, de modo que la suma de los tres indicadores corresponde al 100% de los ingresos. En el caso de la **Middle Class**, mide el porcentaje de ingresos comprendido entre los percentiles 40 y 60 de la distribución.

Todos los indicadores están contruidos con datos de ingresos antes y después de impuestos y transferencias, es decir, *ex ante* y *ex post*. Los indicadores *ex ante* nos permiten observar la distribución de los ingresos provocada por las dinámicas de la integración económica y el cambio tecnológico, entre otros. Mientras, los indicadores *ex post* muestran cómo las políticas redistributivas han moldeado, o no, esa distribución original.

Las bases de datos

Todos los indicadores mencionados tienen observaciones por país y año y proceden de una de las principales fuentes existentes, que abarca un largo periodo de tiempo y está armonizada para permitir la comparación entre países: **WID** (*World Inequality Database*). La base de datos proporciona el índice de Gini; el resto de los indicadores han sido calculados con los datos desagregados por tramos de la distribución (deciles y centiles) que proporcionan también la base de datos.

WID está compuesta por datos de ingresos y riqueza a nivel país que combina cuatro tipos de fuentes: los datos fiscales⁸, las encuestas a los hogares, las cuentas nacionales y los rankings de riqueza. En el presente trabajo nos centramos exclusivamente en los datos de ingresos. Para la estimación de los ingresos, WID utiliza la metodología DINA (*Distributional National Accounts*), que consiste en «*estimar los flujos de ingresos y riqueza anuales de la distribución a nivel microeconómico y escalar estos conceptos de ingreso y riqueza de forma consistente con las cuentas nacionales macroeconómicas*» (Alvaredo et al., 2016), es decir, en juntar los datos de ingresos y riqueza (micro) con los datos de ingresos de las cuentas anuales (macro) con el objetivo de

⁸ Procedentes de impuestos a la renta, herencia y riqueza.

distribuir la totalidad del ingreso nacional (incluyendo los ingresos de las empresas y el gobierno del país y excluyendo los que van al extranjero) entre los hogares residentes⁹. Los datos fiscales constituyen su fuente principal, complementados con encuestas en los países con menor cobertura tributaria. Este enfoque ha permitido reconstruir series históricas amplias y mejorar la representación de los extremos de la distribución. La unidad de observación básica es el individuo adulto, aunque se emplea también el hogar mediante el método *equal-split adults*, que reparte equitativamente el ingreso entre los mayores de veinte años del hogar. Las series se expresan en moneda local (LCU) y se convierten entre países mediante PPP (Purchasing Power Parity)¹⁰.

Para una mayor robustez del análisis, también se han empleado los indicadores de desigualdad construido con otras dos bases de datos: **LIS** (*Luxembourg Income Study*)¹¹ y **SWIID** (*Standardized World Income Inequality Database*)¹², que utiliza como referencia los datos de LIS y complementa los *missing values* con otras fuentes¹³.

En la base de datos **LIS**, para la construcción de las variables de ingresos llevan a cabo un proceso de estandarización de los datos siguiendo las indicaciones de The Canberra Group (2001)¹⁴. Parte de microdatos provenientes de encuestas de hogares y aplica un proceso de estandarización que asegura la comparabilidad internacional. No realiza estimaciones ante los *missing values*, lo que genera diferencias de cobertura temporal y geográfica y niveles de desagregación. LIS también controla la presencia de *outliers*, lo que reduce su capacidad para reflejar los extremos de la distribución. La unidad de observación es predominantemente el hogar, aunque ofrece información para transformar los datos a nivel individual mediante escalas de equivalencia (*square root equivalence scale* y *OECD equivalence scale*) que corrigen las

⁹ Los conceptos micro y macro deben ser equivalentes para poder igualarlos y reescalarlos. Es muy importante ser cuidadoso en este proceso ya que podría afectar a la distribución. El resultado dependerá del nivel de agregación de ingresos elegido para el ejercicio. La construcción de las series DINA está explicada con detalle a nivel mundial en Alvaredo et al. (2020) y a nivel europeo en Blanchet et al. (2019).

¹⁰ PPPs 2011 extraídos de la OECD y del Banco Mundial. Extrapolan los valores para los años posteriores a 2011.

¹¹ Las principales bases de datos empleadas en la literatura para construir la variable dependiente, el indicador de la desigualdad de renta, son: WID, LIS, *PovcalNet*, EHHI dataset (*Estimated Household Income Inequality*) y *Eurostat* database, entre otras. WID, LIS y Eurostat son las únicas que disponen de datos armonizados, es decir, que los datos que contienen han sido tratados para permitir su comparabilidad entre países y a lo largo del tiempo. Debido a que Eurostat solo recoge datos desde 1995, las dos bases de datos escogidas son WID y LIS.

¹² Debido a que LIS no tiene observaciones para todos los años y países objeto de nuestro análisis, también empleamos SWIID.

¹³ Como la OECD Income Distribution Database, Eurostat o PovcalNet.

¹⁴ Canberra Group on Household Income Statistics: «*The Group was established to address the common conceptual, definitional, and practical problems that national statistical offices are facing in household income distribution statistics. Its work is preparatory to a revision of the international guidelines on income distributions.*».

<https://unstats.un.org/unsd/methodology/citygroups/canberra.cshhtml>

diferencias de tamaño y composición familiar. LIS ofrece también microdatos individuales con relevantes características demográficas y socioeconómicas, si bien con menor detalle en los ingresos. Las series se expresan en precios corrientes en LCU y utilizan deflatores del IPC y PPP 2017, además de una variable combinada (*LIS PPP*) para la comparabilidad temporal e internacional. Todas las variables de LIS (definiciones, disponibilidad y comparabilidad) pueden consultarse en METIS¹⁵.

En cuanto a **SWIID**, toma como punto de partida el Índice de Gini de LIS y estima los *missing values* de cuantos países y años sea posible de acuerdo con otros Ginis disponibles¹⁶ para esos países y años. Los criterios que priman en el proceso son la amplitud de la cobertura y la comparabilidad¹⁷.

¿Qué ventajas e inconvenientes tiene trabajar con distintos tipos de fuentes de datos de ingresos? Los datos fiscales son recogidos con un fin administrativo y no de investigación. Los cambios legislativos del sistema fiscal de cada país a lo largo del tiempo pueden alterar la construcción de las variables. Generalmente, los datos fiscales recogen información a partir de un determinado umbral de renta, por lo que las rentas más bajas¹⁸ no están bien representadas. Además, hay ingresos exentos de impuestos y existen incentivos para declarar menos ingresos en los niveles más altos de la distribución por cuestiones de evasión fiscal (Atkinson et al., 2011). Trabajar con datos de encuestas a los hogares permite un mayor nivel de desagregación, pero también tiene sus inconvenientes: un menor tamaño de la muestra, la falsedad en las respuestas de los encuestados y la infrarrepresentación de las rentas más altas por una cuestión de confidencialidad¹⁹.

Las variables de referencia para la construcción de los indicadores

Por un lado, **WID** proporciona las siguientes tres categorías de ingresos: *Pre-tax National Income*, *Post-tax National Income* y *Post-tax Disposable Income*. La variable ***Pre-tax National Income***²⁰ contiene los ingresos procedentes del trabajo, el capital y las pensiones antes de im-

¹⁵ <https://www.lisdatacenter.org/frontend#/home>

¹⁶ Revisar nota al pie 11.

¹⁷ Para más información, consultar (Solt, 2020).

¹⁸ Generalmente gente joven y pensionistas.

¹⁹ Al ser una parte muy reducida de la población, los datos de las respuestas a determinadas preguntas de las encuestas ponen en peligro su anonimato.

²⁰ Pre-tax national income = Pre-tax labor income + Pre-tax capital income

puestos y prestaciones sociales (*ex ante*). La variable **Post-tax National Income**²¹ corresponde a la suma de los ingresos primarios de todos los sectores (privados y públicos), menos los impuestos (*ex post*). La variable **Post-tax Disposable Income**²² recoge todas las fuentes de ingresos netas de impuestos percibidas por los particulares²³ (*ex post*). Por otro lado, LIS permite construir las siguientes variables de ingresos: *Factor Income*, *Total Income* y *Disposable Income*. La variable **Factor Income** mide los ingresos procedentes del trabajo y el capital antes de transferencias e impuestos (*ex ante*), no incluye las pensiones. La variable **Total Income** suma a *Factor Income* las pensiones, las prestaciones sociales públicas que no son pensiones y las transferencias privadas, pero no resta los impuestos (*ex ante*). La variable **Disposable Income** mide los ingresos de los hogares procedentes del trabajo, el capital y las pensiones después de prestaciones sociales e impuestos (*ex post*). Finalmente, en el caso de SWIID, esta proporciona el Índice de Gini basado en *Market Income* y *Disposable Income*. **Market Income** hace referencia a la cantidad de ingresos que percibe cada hogar, sin incluir pensiones, prestaciones gubernamentales o transferencias (*ex ante*)²⁴. **Disposable Income** son los *Market Income* más las pensiones y transferencias y menos los impuestos directos (*ex post*).

Tabla 1

Comparación y equivalencia entre las bases de datos			
	WID	LIS	SWIID
<i>Ex ante</i>	-	Factor Income	Market Income
	Pre-tax National Income	Total Income	-
<i>Ex post</i>	Post-tax Disposable Income	Disposable Income	Disposable Income
	Post-tax National Income	-	-

La Tabla 1 muestra un resumen de las anteriores comparaciones y equivalencias entre bases de datos. En adelante, cuando hagamos referencia a indicadores de desigualdad **ex ante**, hablaremos de *Pre-Tax National Income* en WID y *Total Income* en LIS²⁵, y cuando hagamos referencia a indicadores de desigualdad **ex post**, hablaremos de *Post-tax Disposable Income* en WID y *Disposable Income* en LIS y SWIID.

²¹ Post-tax national income = Post-tax disposable income + Public spending

²² Post-tax disposable income = Pre-tax income - Taxes on production (net) - Current taxes on income and wealth + Social assistance benefits in cash

²³ Quedan excluidas las transferencias sociales en especie, el gasto de consumo colectivo y el déficit público.

²⁴ Es el equivalente a *Factor Income* de LIS.

²⁵ Debido a las diferencias comparativas entre las tres bases de datos, solo compararemos a las tres *ex post*.

Cuando se realice el análisis de los indicadores basados en estas variables, así como de los resultados del ejercicio econométrico²⁶, deberán tenerse en cuenta no solo las distintas metodologías en las construcciones de WID y LIS que ya se han mencionado, sino también la distinta composición de los datos que las conforman. Aunque el *gross* del análisis descriptivo y econométrico se hará con los indicadores contruidos con la base de datos WID, como ejercicio de robustez también se contrastarán los resultados con los indicadores contruidos con la base de datos LIS y SWIID.

2.1.- LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN EU15

Para poder comprender mejor los resultados que se expondrán en el apartado 5, a continuación, vamos a analizar cómo se ha comportado la desigualdad en los países de EU15. En primer lugar, nos hemos centrado en lo que sucede en la desigualdad *ex ante*, puesto que la integración económica, el cambio tecnológico, la regulación del mercado laboral y la educación son factores que condicionan, en caso de hacerlo, la distribución de los ingresos antes de las políticas redistributivas del Estado. En segundo lugar, hemos abordado la desigualdad *ex post* para ver si las políticas redistributivas reducen los niveles y la tendencia de la desigualdad observados *ex ante*. En ambos casos, *ex ante* y *ex post*, nos basamos en los datos de WID. Finalmente, en tercer lugar, hemos abordados las diferencias en niveles y tendencias mostradas entre las distintas bases de datos de ingresos: WID y LIS/SWIID.

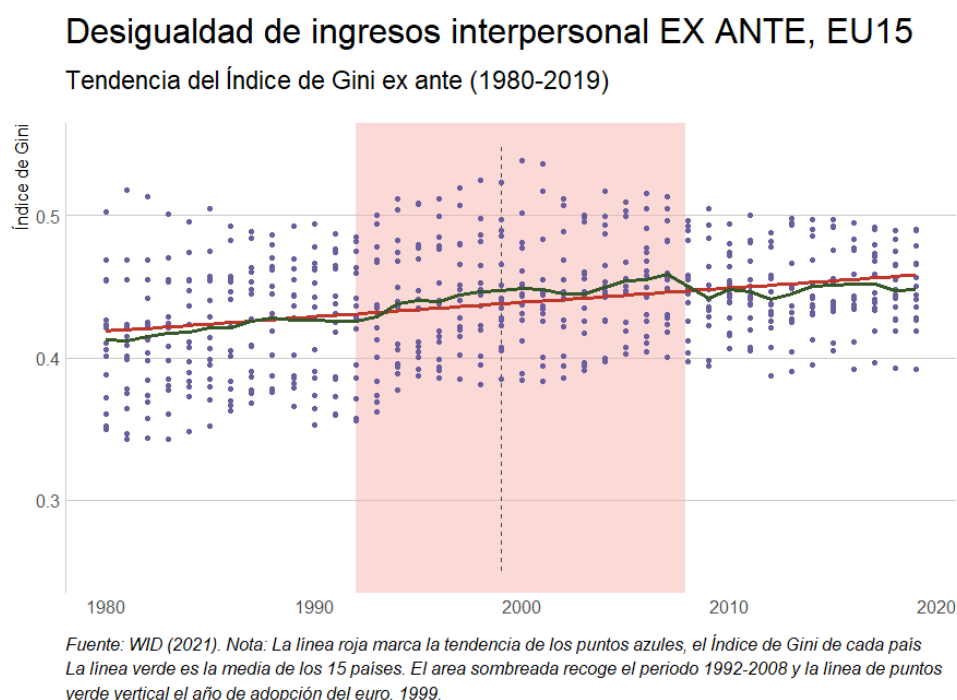
La desigualdad de ingresos ex ante en EU15

La Fig. 3 muestra el Índice de Gini *ex ante*. Cada punto representa una observación por país y año, la línea roja la tendencia lineal ajustada y la línea verde la media de los 15 países en cada año. El área sombreada abarca desde el Tratado de Maastricht hasta la crisis del 2008 y la línea verde vertical el año de adopción del euro, 1999²⁷. A nivel agregado, observamos que la tendencia a lo largo de todo el periodo es alcista, mientras que la desigualdad media aumenta solo entre 1980 y 2008; de forma más pronunciada a partir de 1992. La Fig. 3 también muestra cierto proceso de convergencia *ex ante* en un nivel superior: la variación entre países es mayor al principio de la muestra, años ochenta, que tras la crisis y, al mismo tiempo, el nivel de desigualdad es mayor en 2019 que en 1980.

²⁶ Apartado 5.

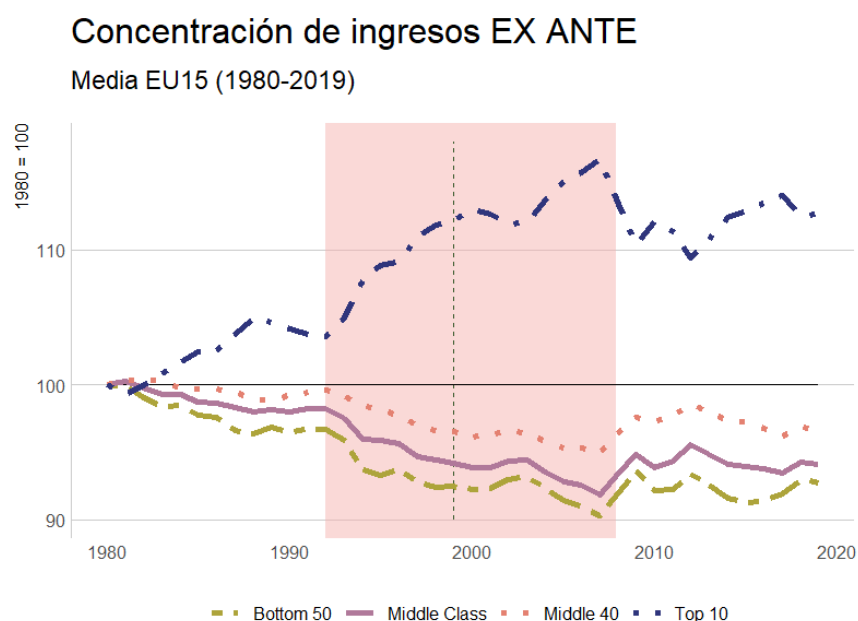
²⁷ Esto será así para el resto de las figuras con apariencia similar.

Fig. 3



La Fig. 4 nos permite analizar qué ha sucedido respecto a 1980 en la concentración de los ingresos de los distintos tramos de la distribución. Para ello, hemos transformado los distintos indicadores de desigualdad en un índice base 100 que toma como referencia el año 1980. Lo más evidente es el fuerte crecimiento del porcentaje de ingresos del **Top 10**, que ya se inicia en la década de los ochenta, pero que experimenta un fuerte impulso tras la firma de Maastricht y hasta la crisis económica de 2008; en ese punto, tras un ligero descenso, se estabiliza. El aumento de la concentración de ingresos en el tramo más alto de la distribución implica una disminución en el Bottom 50, en el Middle 40 o en ambos, pues la suma de los tres tramos equivale al 100% de los ingresos de un país en un año concreto. Esto es precisamente lo que observamos en la Fig. 4, dónde el tramo de la distribución más afectado es el **Bottom 50** ya desde la década de los ochenta. Que la **Middle Class** siga una trayectoria paralela al Bottom 50 señala un posible trasvase de rentas de la clase media a los más ricos, pero que la pérdida de porcentaje de ingresos de la clase media sea relativamente menor que el Bottom 50 nos indica que ese traspaso de ingresos no se limita a las clase media, sino que afecta también a los más pobres. En cuanto al **Middle 40**, su descenso respecto a 1980 comienza más tarde, en 1992. En todos los casos, parece que las crisis interrumpen la dinámica de las tres décadas anteriores.

Fig. 4

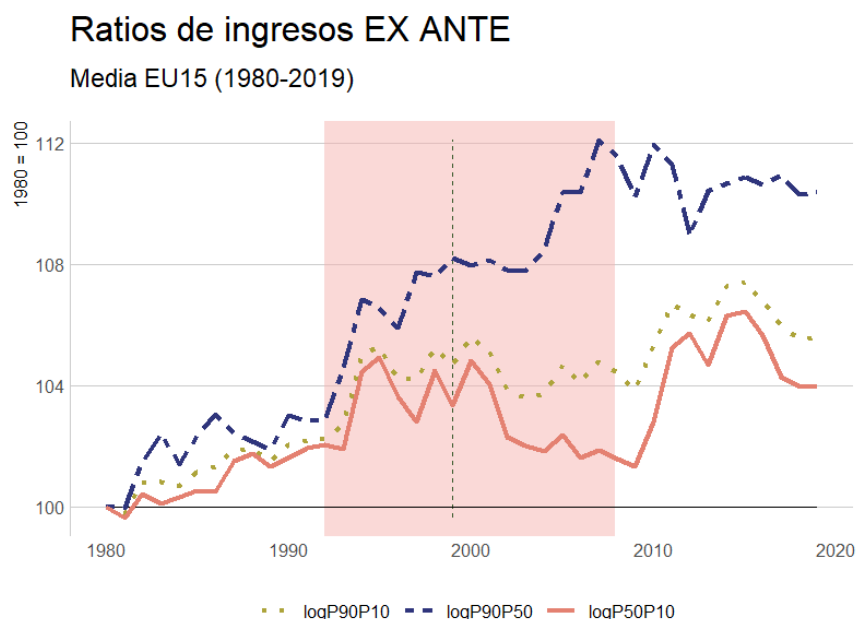


Fuente: WID (2021). Nota: las variables toman valor 100 para el año base 1980. El área sombreada recoge el periodo 1992-2008. La línea de puntos vertical corresponde al año de adopción del euro, 1999.

En la Fig. 5 tenemos representado el siguiente grupo de indicadores: las ratios. Al igual que con la figura anterior, los hemos transformado en un índice base 100 que toma como referencia el año 1980. Cada ratio representa la brecha relativa entre distintos percentiles de la distribución: p90, p50 y p10.

Todas las ratios muestran un crecimiento respecto al primer año de la muestra, pero sin duda la brecha que más aumenta es **p90p50**, lo cual es coherente con la concentración de ingresos en el Top 10 en detrimento del Bottom 50 y la Middle Class (Fig. 4). Dentro del periodo de mayor crecimiento de la ratio p90p50, 1992-2008, el comportamiento de las otras ratios nos indica qué es lo que está sucediendo. Antes de la adopción del euro, parece que hay un incremento de los ingresos de p90 respecto tanto a p50 como a p10; el crecimiento de la ratio **p50p10** nos indica también que las personas relativamente más afectadas son las que se encuentran en el percentil inferior (p10).

Fig. 5



Fuente: WID (2021). Nota: las variables toman valor 100 para el año base 1980. El área sombreada recoge el periodo 1992-2008. La línea de puntos vertical corresponde al año de adopción del euro, 1999.

Sin embargo, alrededor de la adopción del euro hay un ligero estancamiento de la evolución de las ratios y cuando p90 parece que vuelve a aumentar, lo hace relativamente más respecto a p50 que respecto a p10. Esto se puede observar tanto en el fuerte crecimiento respecto a niveles de 1980 de la ratio p90p50 como en el fuerte descenso de la ratio p50p10. Es decir, que las personas que se ubican en p10 ya no son relativamente las más afectadas. A mediados de los 2000, momento en el que se produce ese cambio, es cuando la UE está afrontando uno de sus mayores retos: la ampliación hacia el Este más de una década después de la caída del Telón de Acero, en un contexto de fuerte impulso de la globalización con la incorporación de China a la OMC.

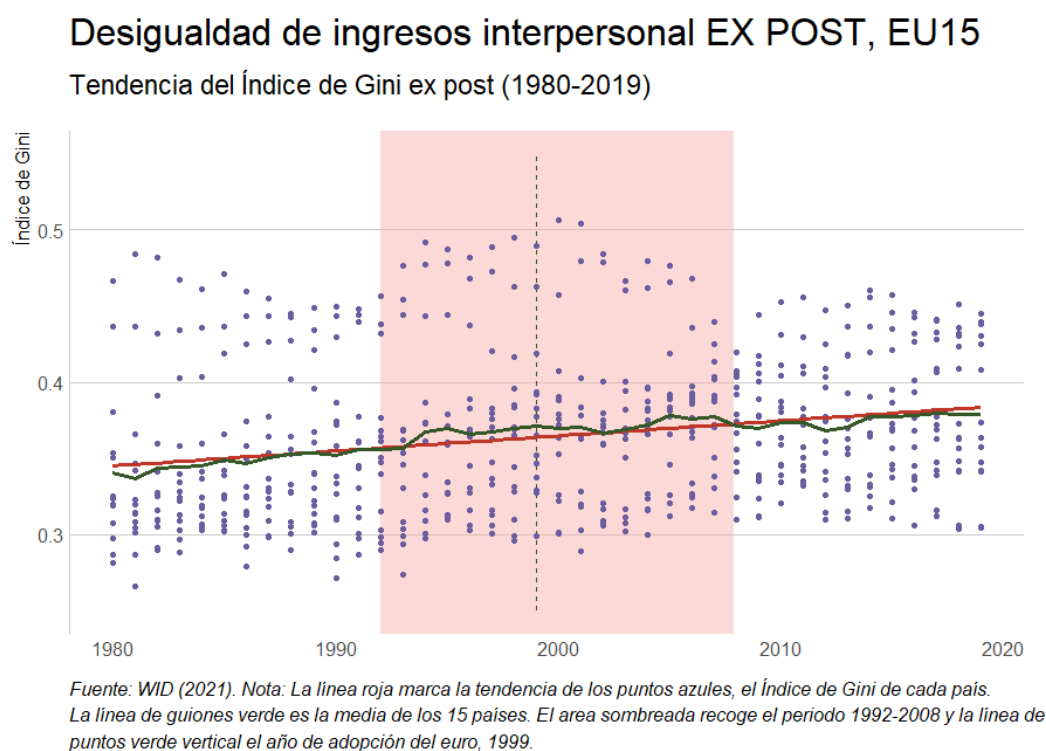
La desigualdad de ingresos ex post en EU15

La Fig. 6 muestra el Índice de Gini *ex post*. Cada punto representa un país y un año, la línea roja la tendencia del indicador y la línea verde la media de los 15 países que conforman la muestra. Lo primero que llama la atención es que, a diferencia de la Fig. 3, la desigualdad es menor²⁸ y, sobre todo, que la dispersión de los puntos es mucho mayor, a pesar de que se mantiene la tendencia y la convergencia observadas *ex ante*. Los determinantes que actúan

²⁸ Los límites del eje de las ordenadas es el mismo en las Fig. 3 y 6 para facilitar la comparación.

ex ante determinan la tendencia y las políticas redistributivas y su impacto difieren mucho entre países. O, dicho de otro modo, no todos los países de EU15 tienen la misma capacidad de compensar la desigualdad *ex ante* mediante políticas redistributivas.

Fig. 6



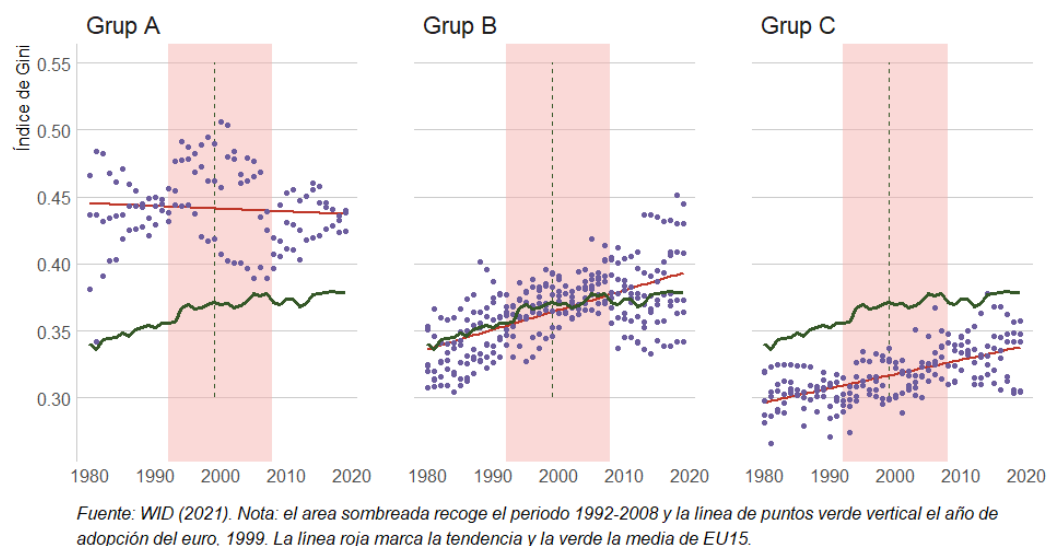
La Fig. 7 desagrega la Fig. 6 por grupos de países en base al nivel del Índice de Gini *ex post* y a la media de EU15²⁹. El **Grupo A** son España, Grecia y Portugal, los países más desiguales de EU15 con una tendencia descendente, aunque no homogénea, en gran parte del periodo. El **Grupo B** está compuesto por Alemania, Bélgica, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo y Reino Unido, los países con un nivel de desigualdad más cercano a la media y con una clara tendencia alcista, al menos hasta la crisis de 2008. El **Grupo C** son Austria, Dinamarca, Países Bajos, Finlandia y Suecia, aquellos donde la desigualdad es inferior a la media de EU15, pero donde también ha estado aumentando a lo largo del periodo. En este sentido, el grupo que más destaca es el A.

²⁹ También hemos agrupado los países de acuerdo con el modelo de Estado de bienestar asignado en el apartado 3, pero se observan tendencias homogéneas que nos indiquen que pertenecer a un modelo u otro está condicionando realmente al Índice de Gini.

Fig. 7

Distintos niveles de desigualdad EX POST, EU15

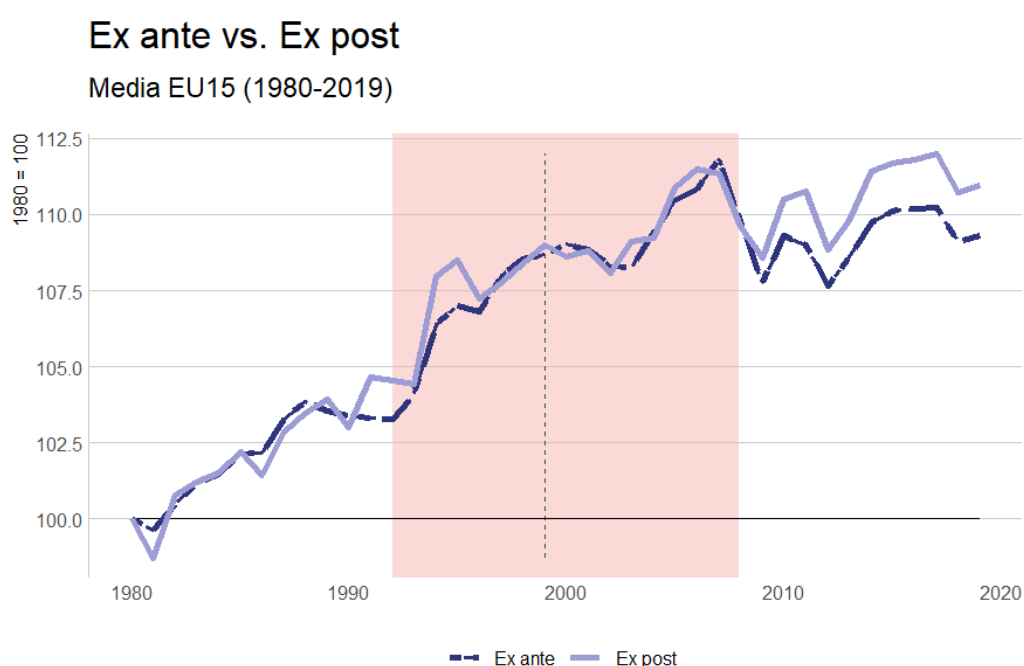
Tendencia del Índice de Gini ex post por niveles
(1980-2019)



Si comparamos el comportamiento de este grupo en la Fig. 7 con la trayectoria de cada país en la Fig. A1, podemos comprender mejor lo que puede que este determinando la particularidad del **Grupo A**. España entró en la CE en 1986 y desde entonces hasta la crisis del 2008 su tendencia ha sido claramente negativa, sobre todo tras la adopción del euro. Grecia entró en la CE en 1981. Aunque en el periodo previo al Mercado Único (1992) su tendencia era también negativa, entre este momento y la entrada de Grecia a la eurozona en el año 2001 el Gini crece de forma abrupta para luego volver a descender. ¿Puede deberse esto a las políticas macroeconómicas guiadas por los criterios de convergencia que tuvo que adoptar el país eleno para poder adoptar la moneda única? Fue la primera economía en adherirse una vez ya había sido creada la moneda y, pese a ser candidata desde el inicio, no lo hizo anteriormente porque no cumplía con los criterios de adhesión. La crisis, no obstante, re-vertió esta tendencia negativa. El último país de este grupo es Portugal, que se incorporó a la CE en 1986, al igual que España. A lo largo de la década de los 80 y hasta Maastricht, el Índice de Gini aumenta de forma muy significativa, alcanzando el valor más alto de todo el periodo. Aunque comparte con los dos otros países los elevados niveles de desigualdad, el periodo de descenso del Índice de Gini en este país no llega a compensar lo suficiente el aumento anterior.

Sobre el **Grupo B**, todos los países se incorporaron al proyecto europeo antes de 1980. Desde el inicio del periodo y hasta la crisis, su Índice de Gini sigue más o menos una misma tendencia alcista. No obstante, sí se puede percibir una ligera convergencia en el grupo hacia una desigualdad mayor desde la creación de la UE, en 1992, hasta la crisis. En el caso particular de Alemania, aunque el aumento es sostenido en el tiempo como en el resto de los componentes del grupo, experimenta un impulso en los noventa, momento de su reunificación (Fig. A1). Salvo en Bélgica y Reino Unido, en todos las desigualdad sigue aumentando tras la crisis. En el caso de los países con un menor nivel de desigualdad al inicio del periodo analizado, **Grupo C**, observamos que en la década de los noventa y hasta las crisis de 2008 y 2012 es cuando se produce el mayor crecimiento de la desigualdad, a excepción de Dinamarca (Fig. A1) donde sigue aumentando tras la crisis. Tanto Austria, como Finlandia y Suecia se incorporan a la UE en 1995, por lo que esta podría ser una de las explicaciones de ese aumento, junto a otros factores. No obstante, respecto al Grupo B, la tendencia alcista del Grupo C es menos pronunciada.

Fig. 8



Fuente: WID (2021). Nota: las variables toman valor 100 para el año base 1980. El área sombreada recoge el periodo 1992-2008. La línea de puntos vertical corresponde al año de adopción del euro, 1999.

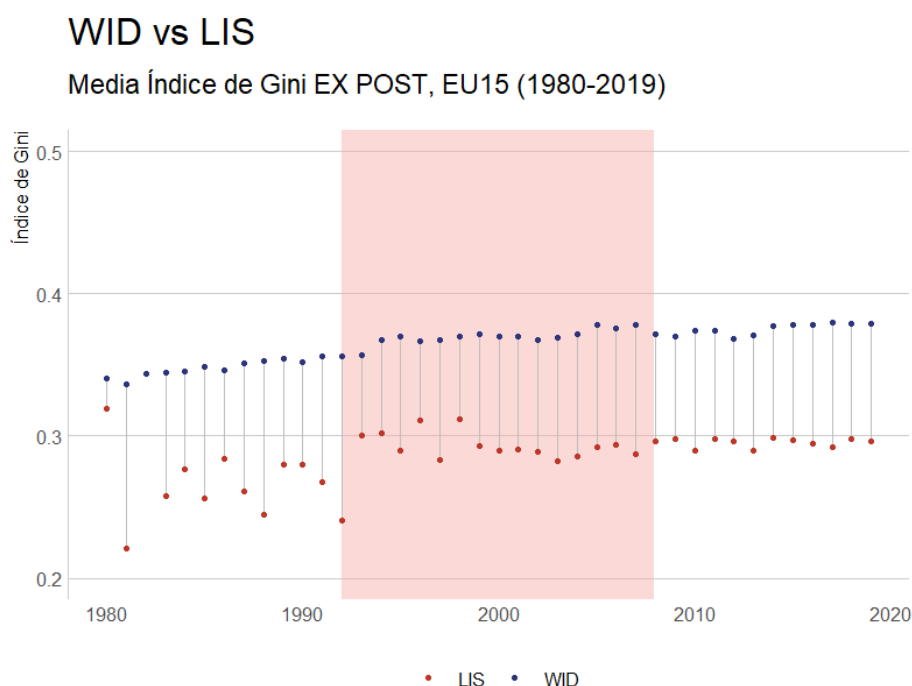
Finalmente, la Fig. 8 nos permite comprobar la evolución de la media del Índice de Gini *ex ante* y *ex post*. De nuevo, hemos transformado los indicadores en un índice base 100 que

toma como referencia el año 1980. Hasta las crisis de 2008 y 2012, ambos indicadores aumentan respecto al primer año de la muestra. El hecho de que su variación sea prácticamente la misma, podría estar indicando que, aunque las políticas redistributivas reducen el nivel de desigualdad, lo que marca su variación es lo que sucede *ex post*. Además, en ese aumento podemos diferenciar dos etapas: pre-Maastricht y post-Maastricht. En la segunda etapa, el crecimiento es más pronunciado. Tras las crisis, observamos una caída y cierto estancamiento posterior en la variación de los indicadores; sin embargo, lo que llama la atención es el siguiente hecho: que, respecto a los niveles de 1980, el Índice de Gini *ex post* está aumentando más que *ex ante*. Esto pone el foco en el posible impacto de las políticas de austeridad dictadas por la UE y asumidas por los gobiernos a nacionales.

WID vs LIS/SWIID

Para poder comparar la desigualdad medida entre las distintas bases de datos vamos a emplear el Índice de Gini *ex post*, tal y como ya se ha abordado antes. La Fig. 9 muestra la media de EU15 del indicador construido con WID y con LIS³⁰.

Fig. 9

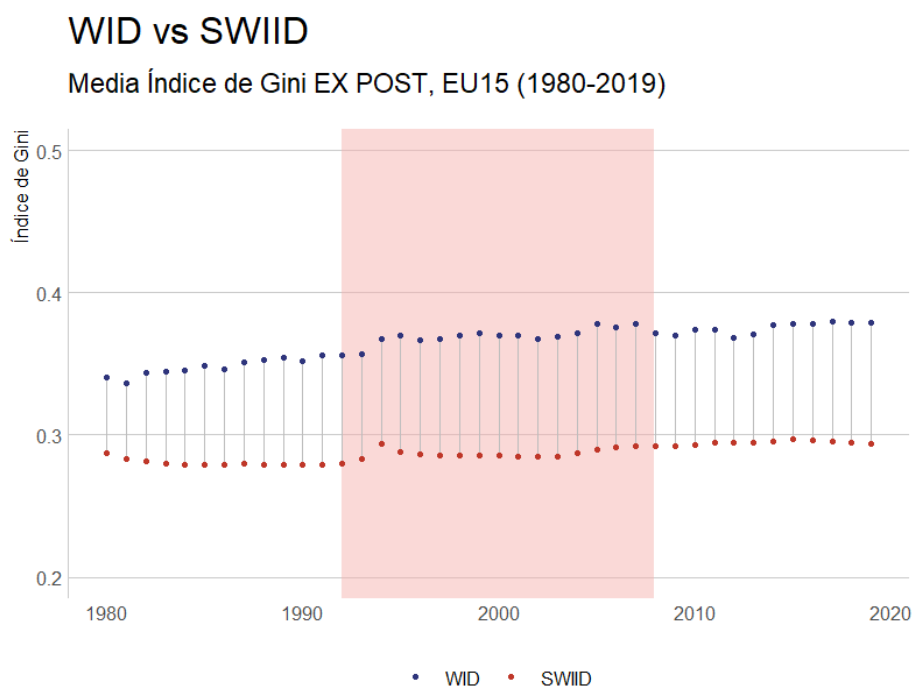


Fuente: WID (2021). Nota: el area sombreada recoge el periodo 1992-2008.

³⁰ Cabe recordar que LIS no dispone de datos para Portugal.

La mayor volatilidad de LIS antes de la década de los dos mil se debe a la gran cantidad de *missing values*. Por un lado, la diferencia en nivel es bastante significativa, lo cual es coherente con que WID mida mejor los ingresos de los extremos, sobre todo las rentas más altas, que LIS. La tendencia, por otro lado, es muy similar.

Fig. 10



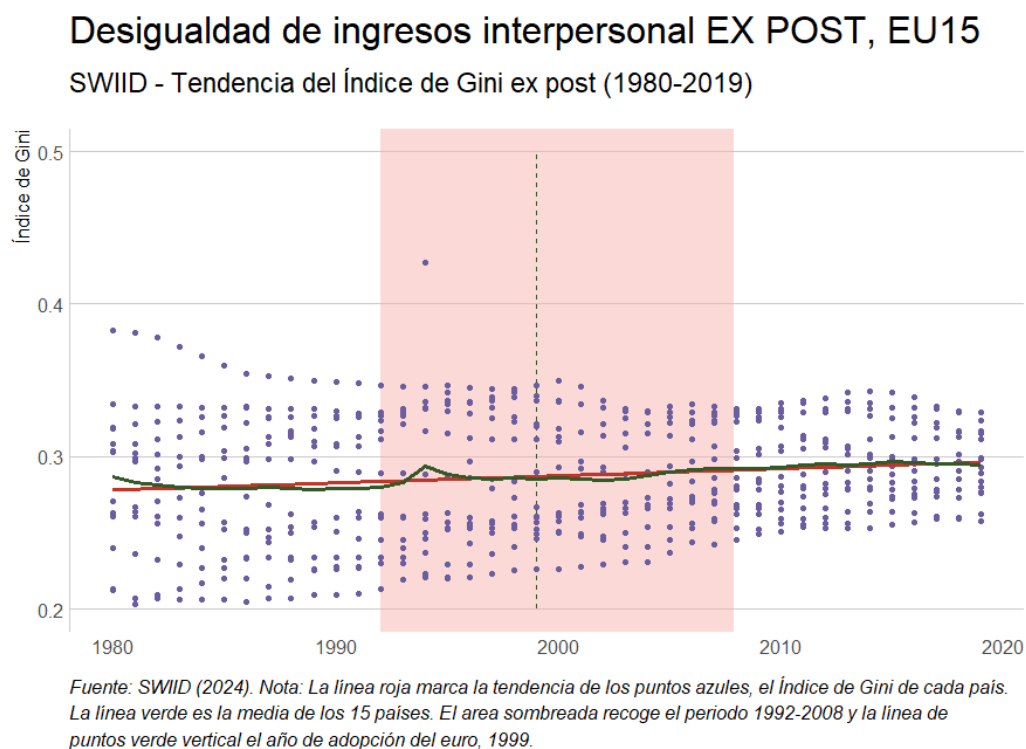
Fuente: WID (2021) y SWIID (2024). Nota: el area sombreada recoge el periodo 1992-2008.

La Fig. 10 realiza el mismo ejercicio que la figura anterior, pero comparando WID con SWIID. Recordemos que SWIID se basa en los datos de LIS y emplea otras bases de datos para completar los *missing values* y cubrir el mayor periodo de tiempo y países posibles. Tal y como cabía esperar, la volatilidad de SWIID es menor que la de LIS. En cuanto a su comparación con WID, el nivel sigue siendo inferior y la tendencia similar, aunque es evidente que la media del Índice de Gini *ex post* de WID aumenta relativamente más que en el caso de SWIID.

En la Fig. 11 podemos apreciar el proceso de convergencia al alza en el Índice de Gini *ex post* de SWIID que también era visible en el caso del indicador construido con WID (Fig. 6). Pero si la medición de los ingresos del Top 10 está condicionando a ambos indicadores, ¿por qué observamos esta similitud? Quizá la respuesta sea que, de acuerdo con WID, la acumulación de ingresos en el Top 10 se está produciendo a costa del Bottom 50 y la Middle Class y que el indicador de SWIID, al igual que LIS, es más sensible a lo que sucede en el

centro de la distribución. Es decir, que, en mayor o menor grado, los indicadores contruïdos con las distintas bases de datos est n mostrando un fenómeno común y que su riqueza reside precisamente en que cada una nos permite observar ese mismo fenómeno desde distintas perspectivas.

Fig. 11



3.- LOS DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD DE INGRESOS EN EUROPA

3.1.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El cambio de tendencia en la desigualdad de ingresos en los países de la UE ha tenido lugar en el periodo de mayor integración económica, tanto a nivel europeo, como a nivel global. La integración europea se puede descomponer en las cuatro libertades que recoge el Tratado de Maastricht: (1 y 2) integración comercial por la libre circulación de bienes y servicios; (3) integración financiera por la libre circulación del capital; e (4) integración del mercado laboral por la libre circulación de personas. En cuanto a la integración global, esta

se caracteriza sobre todo por la liberalización del comercio, los servicios y el capital. Head & Mayer (2021) estudiaron mediante un modelo gravitacional la libre movilidad de bienes, servicios, personas y capital en los países de EU15 desde la creación del Mercado Común hasta la actualidad. Para medir el nivel de integración en las distintas etapas utilizaron los costes de transporte y transacción de los flujos UE-UE (intraeuropeos), UE-NOUE (entre países europeos y fuera de la UE) y NOUE-NOUE (entre países fuera de la UE). Como era previsible, pudieron observar que la caída de los costes del comercio de bienes había sido mayor entre UE-UE que en el resto. También que la tendencia era la misma en el comercio de servicios, en las barreras migratorias y, aunque en menor medida, en los flujos financieros. El cambio tecnológico y la liberalización del comercio global han contribuido a la caída en los costes de transporte y de transacción, pero los resultados de Head & Mayer (2021) señalan que el proyecto europeo ha supuesto una integración económica todavía más profunda. Si la globalización puede ser un determinante de la evolución de la desigualdad, la integración económica a nivel europeo también ha podido influir en la evolución de la desigualdad en estos países.

3.1.1.- LA INTEGRACIÓN COMERCIAL

¿Ha jugado la integración comercial de la UE, entre los países que la conforman y a nivel global, un papel determinante en la evolución de la desigualdad de los países de EU15? Y si es así, ¿a través de que mecanismos ha actuado? La influencia del comercio internacional en la desigualdad de ingresos, medida a través de la tasa de apertura³¹ o del peso de las exportaciones o importaciones respecto al PIB de un país, en relación con el índice de Gini o las ratios de ingresos (Förster & Tóth, 2015), sobre todo salarios, ha sido ampliamente discutida. Según el Parlamento Europeo (Krentz, 2023), en la actualidad, alrededor de 30 millones de puestos de trabajo en la UE están vinculados al comercio exterior, mientras que se destaca que la mayor parte del crecimiento económico global se origina predominantemente fuera del continente europeo.

Aunque hasta hace relativamente poco existía un consenso sobre que el aumento de la desigualdad en los países del Norte global estaba relacionado con el cambio tecnológico (IMF, 2007; OECD, 2011; Wood, 2018a) y no con el creciente comercio internacional Norte-Sur (D. H. Autor et al., 2016; Förster & Tóth, 2015; P. Krugman, 2019; P. Krugman et al., 1995; Mahler, 2004; Pavcnik, 2011; Rueda & Pontusson, 2000; Wood, 2018b), los recientes desa-

³¹ (Exportaciones + Importaciones / PIB)

rollos teóricos y el acceso a nuevos datos han reavivado el debate sobre la relevancia de la relación entre el comercio internacional y la desigualdad (D. Dorn & Levell, 2021; Wood, 2018a). En el presente trabajo se ha abordado por separado la potencial relación entre la integración comercial y el cambio tecnológico con la evolución de la desigualdad en los países pertenecientes a EU15, sin descuidar la posible interrelación entre ambos factores.

Las **teorías tradicionales del comercio**, como el modelo de David Ricardo y el de HO (Heckscher-Ohlin), explican el comercio de bienes entre países en base a la especialización productiva derivada de su ventaja comparativa o de su dotación relativa de factores, respectivamente. Los países se especializan en la producción y exportación de los bienes y servicios que producen de manera más eficiente o que usan de forma intensiva su factor abundante e importan, a su vez, aquellos que producen con menor eficiencia o que usan de forma intensiva su factor escaso. El **teorema Stolper-Samuelson** analiza el impacto de la especialización productiva sobre el precio relativo de los bienes y de los factores de producción. Si consideramos el trabajo cualificado y el trabajo no cualificado como dos factores de producción diferenciados y que el primero abunda en los países del Norte global y el segundo en los países del Sur, el comercio internacional aumentará la desigualdad en los países del Norte al elevar el salario de los trabajadores cualificados respecto a los no cualificados (*skill premium*). Estas teorías describen un **patrón comercial Norte-Sur interindustrial** (intercambio de productos de distinto tipo o que pertenecen a distinto sector) que incrementa la desigualdad en el Norte global y la disminuye en los países del Sur. Sin embargo, estas teorías también presentan importantes **restricciones**: (1) no incluyen el trasvase de tecnología entre países a través del comercio, lo cual alteraría la ventaja comparativa inicial con el tiempo; (2) los trabajadores de un sector no son homogéneos, dentro de cada sector productivo se realizan tareas que requieren distintos niveles de cualificación; (3) la mayor parte del comercio internacional se da entre países con una similar dotación de factores, es decir, es Norte-Norte; y (4) el patrón de comercio Norte-Sur interindustrial se ha quedado obsoleto y gran parte del comercio global, Norte-Norte y Norte-Sur, es intraindustrial. Por ello que los resultados de los trabajos que intentan contrastar su validez son ambiguos, como Dorn et al. (2022) y Roser & Crespo Cuaresma (2016). Las nuevas teorías del comercio han tratado de superar estas restricciones.

Sobre el comercio norte-norte

El **modelo de Krugman** (1979, 1981) explica la naturaleza del comercio entre países con una dotación de factores (tecnología y recursos) similar. Es decir, un patrón de comercio

Norte-Norte intraindustrial. Cuanto más similares son los países que se integran, mayor es el peso del comercio intraindustrial sobre el interindustrial. Partiendo de la premisa de que los consumidores en países desarrollados tienen una preferencia marcada por la diversidad de productos y que la presencia de economías de escala limita esta diversidad, los países se especializan en la producción y exportación de bienes en los que poseen una ventaja comparativa, mientras importan aquellos en los que carecen de ella. De esta manera, los consumidores de los países integrados disfrutan de una gama más amplia de productos (aumento del tamaño del mercado) a precios más competitivos (gracias a las economías de escala), lo que se traduce en un aumento de sus salarios reales. ¿Qué efectos distributivos puede tener este tipo de integración comercial?

La especialización productiva aumenta la demanda y el precio del factor abundante con relación al factor escaso. Aunque Krugman (1981) señala que los beneficios del comercio, como el aumento de los salarios reales, son mayores que los efectos distributivos de la especialización, no tiene por qué ser siempre así. Bean et al. (1998) ya señalaron el sesgo en favor del trabajo cualificado cuando el tamaño del mercado crece mediante la integración comercial y Epifani & Gancia (2008) hallaron evidencia empírica de este sesgo en 68 países entre los años sesenta y los noventa. Los trabajadores cualificados tienden a beneficiarse relativamente más de un incremento en el comercio, incluso entre naciones con una dotación similar de factores. Esto se debe a que un mercado más amplio aumenta la productividad de los trabajadores cualificados debido a las economías de escala generadas por las tareas que desempeñan, así como al hecho de que los productos diferenciados requieren un mayor nivel de cualificación, lo que incrementa su demanda relativa. Es decir, un aumento del tamaño del mercado por una mayor integración comercial, independientemente de la dotación de factores, podría incrementar también el *skill premium*.

Otro factor que también puede afectar a la distribución de ingresos es la diferencia en la productividad entre empresas a nivel intraindustrial. El **modelo de Melitz** (2003), que amplía el de Krugman (1979), explica que solo las empresas más productivas y relativamente intensivas en mano de obra cualificada se dedican a la exportación al ser más competitivas. El aumento de la integración comercial, por tanto, conlleva la reasignación de los factores productivos hacia las empresas más productivas y la pérdida de participación en el mercado por parte de aquellas empresas que son relativamente menos eficientes, productivas y demandantes de mano de obra cualificada. Como resultado, se puede producir un aumento en la desigualdad a través del *skill premium* entre empresas heterogéneas, incluso dentro del

mismo sector (Burstein & Vogel, 2017a; Costinot & Rodríguez-Clare, 2014a; Dai, 2023; Pavcnik, 2011; Verhoogen, 2008). Burstein & Vogel (2017) parametrizaron un modelo cuantitativo multinacional entre empresas de un mismo sector que consideraba los distintos niveles de productividad entre ellas en función de si orientaban sus ventas al mercado doméstico o al internacional. Los autores pudieron constatar que, para 60 países durante el periodo de 2005 a 2007, la disminución de los costes de transporte y la consiguiente integración comercial, en un contexto donde coexisten empresas heterogéneas, ocasiona una reasignación de los factores de producción hacia las empresas y sectores más eficientes, lo que resulta en un aumento del *skill premium* y, por tanto, de la desigualdad.

El comercio intraEU15

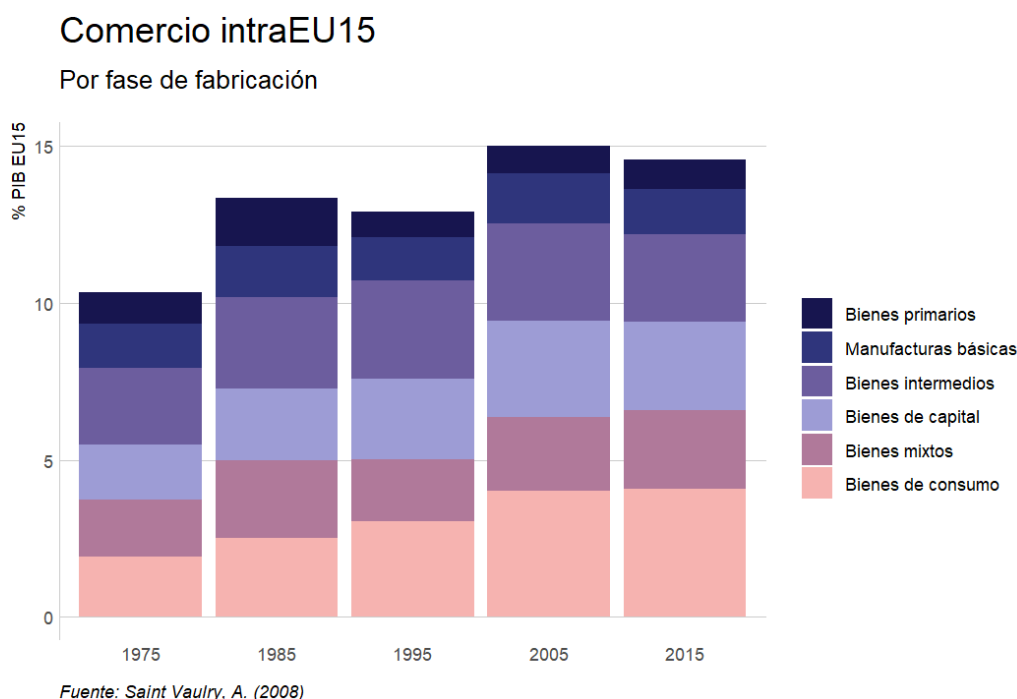
¿Qué ha estado sucediendo en los países de EU15 conforme aumentaba su integración comercial? ¿Predicen las nuevas teorías del comercio su comportamiento? Según Amiti (1998), que analizó 12 países europeos entre 1968 y 1990, la pauta de especialización y concentración geográfica de los países de la UE parece ajustarse a lo previsto por las nuevas teorías del comercio internacional: especialización y concentración geográfica sujetas a economías de escala. Una concentración que se ubica sobre todo en los países centroeuropeos y donde los sectores reforzados por esta dinámica se caracterizan además por una elevada proporción de *inputs* intermedios en su producción final. Asimismo, los países exportadores de bienes que presentan una mayor demanda en sus propios mercados nacionales también muestran una mayor concentración geográfica de esas actividades productivas. Basándonos en la clasificación en función de la fase de producción de un bien intercambiado (importado o exportado) elaborada por la base de datos CHELEM³² (Saint Vaulry, 2008), podemos analizar la composición del comercio entre los países de EU15. Los productos se dividen en seis categorías: (1) **bienes primarios** (acero, carbón, petróleo, cereales...); (2) **manufacturas básicas** (cemento, cerámica...); (3) **bienes intermedios** (tubos, papel, componentes electrónicos, fertilizantes...); (4) **bienes de capital** (ordenadores, aparatos eléctricos, aeronáutica...); (5) **productos mixtos** (refinados del petróleo, grasas, azúcar...); y, finalmente, (6) **bienes de consumo** (ropa, coches y motos, productos farmacéuticos...). A diferencia de las clasificaciones de productos por sector o tipo, con la de CHELEM podemos observar mejor la especialización en base a las distintas fases del proceso productivo.

³² Clasificación de los productos por etapa de producción:
http://www.cepii.fr/DATA_DOWNLOAD/chelem/docs/CHELEM_classifications_2022_02b.xlsx

La Fig. 12 parece indicar que entre 1975 y 2015 el comercio entre los países de EU15 ha aumentado respecto al PIB y que esto se ha debido sobre todo al creciente intercambio de bienes de consumo, de capital y de productos intermedios. El intercambio de bienes de consumo puede indicar un aumento del tamaño de mercado y de la variedad de la oferta, mientras que el aumento del intercambio de bienes de capital y de productos intermedios puede asociarse a una mayor especialización y concentración de la producción, así como a una división europea del trabajo. Esto corresponde a un patrón de comercio intraindustrial Norte-Norte. ¿Qué impacto ha podido tener en la distribución de los ingresos en cada país? Ha podido contribuir al incremento de la desigualdad por el *skill premium* y/o la desigualdad salarial residual.

Sin embargo, como ya sabemos y así lo reflejan los datos de la Fig. 12, el principal impulso de la integración comercial se produjo antes de 1986, por lo que cabe esperar que la mayoría de los ajustes en la reasignación de factores productivos se haya dado en ese periodo. Si en nuestro análisis estamos tratando de comprender los determinantes de la evolución de la desigualdad entre los años 1986 y 2015, es probable que las variables que midan el comercio intraeuropeo no tengan un fuerte impacto en la desigualdad.

Fig. 12



Sobre el comercio norte-sur

A pesar de que el intercambio de bienes y servicios entre países similares sigue siendo mayoritario, el incremento significativo del comercio entre el Norte y el Sur global en las últimas décadas y la predominancia de un patrón intraindustrial, ha hecho necesario revisitar y actualizar las teorías tradicionales del comercio. El intercambio de productos finales interindustrial ha sido sustituido por el intercambio de productos similares (tipo o sector) que presentan variaciones en términos de calidad (Schott, 2004) o de productos intermedios, los cuales abarcan diversas etapas del proceso productivo en el contexto de la fragmentación de la cadena productiva (Chusseau et al., 2008; D. Dorn & Levell, 2021; Feenstra & Hanson, 1999, 2003; Förster & Tóth, 2015; Golden & Wallerstein, 2011; Goos et al., 2009; Krentz, 2023; Pavcnik, 2011).

Sobre las variaciones en calidad, Schott (2004) observó que los bienes que intercambiaba Estados Unidos con el Sur global eran similares y que la dotación de factores había determinado su calidad y precio. Esto se debe a que los países del Norte global, con una mayor dotación de capital y trabajo cualificado, se especializan en la producción de bienes de mayor calidad y más caros, mientras que los países del Sur en la producción de bienes de menor calidad y precio más bajo. Al producir el mismo tipo de bienes, los países entran en una dinámica competitiva; sin embargo, cuanto mayor sea la diferencia en calidad y precio entre los productos, menor será el impacto distributivo de este tipo de comercio. En otras palabras, el efecto distributivo del comercio Norte-Sur depende del grado de sustituibilidad entre los bienes producidos en cada país, que a su vez depende de la capacidad tecnológica y la dotación relativa de factores.

En cuanto a la fragmentación de la cadena productiva a nivel internacional, Feenstra & Hanson (1996) fueron de los primeros en poner el foco en la relación entre el *skill premium* y la deslocalización de tareas productivas. En algunas industrias de los países del Norte global, como Estados Unidos (1972-1990), el aumento de la competencia de las importaciones de productos intermedios desde países del Sur favorecía la deslocalización de las tareas menos intensivas en mano de obra cualificada, aumentando la demanda de trabajo para los trabajadores cualificados dentro de la industria. Krugman (2008) también señaló que el creciente *skill premium* en Estados Unidos estaba vinculado a esta tendencia, incluso si las tareas deslocalizadas, aunque intensivas en mano de obra poco cualificada, formaban parte de sectores intensivos en el uso de mano de obra cualificada. De algún modo, estos

análisis recuperan el teorema de Stolper-Samuelson para el comercio intraindustrial de productos intermedios.

Paralelamente, Grossman & Rossi-Hansberg (2008) desarrollaron un modelo que abordaba cómo la deslocalización de tareas que requieren poca cualificación laboral en el contexto de la fragmentación global de la cadena de valor puede influir en los salarios locales a través de los efectos de la productividad, del precio relativo y de la oferta laboral. El efecto de la productividad se manifiesta cuando la reducción de los costes asociados a la deslocalización, debido a los avances tecnológicos, provoca que los trabajadores previamente dedicados a las tareas deslocalizadas asuman (se desplacen a) otras más productivas donde el país tiene una ventaja comparativa. Dado que los salarios suelen estar vinculados a la productividad, el incremento en la productividad promedio eleva los salarios, incluyendo los de los trabajadores menos cualificados. El efecto precio relativo, por otro lado, consiste en que la deslocalización abarata los costes de los productos intensivos en mano de obra poco cualificada y disminuye de forma relativa el precio de los productos importados, lo cual puede afectar a la demanda de trabajo doméstica que compite con ellos. Finalmente, se produce el efecto de la oferta laboral. Con la reducción en la demanda de trabajadores poco cualificados, sus salarios se ven afectados negativamente. En función de qué efecto predomine sobre los demás, la desigualdad aumentará, disminuirá o permanecerá igual.

Wolszczak-Derlacz & Parteka (2015), basándose en la adaptación del modelo GRH desarrollado por Wright (2014) para medir el impacto de la deslocalización en el empleo, observaron que en 13 sectores manufactureros de EU27 entre 1995 y 2009 había aumentado la presión sobre el empleo. *«Los países difieren en sus instituciones del mercado laboral, por lo que puede ocurrir que, en economías con salarios rígidos, el impacto de la deslocalización en los mercados laborales nacionales se transmita en realidad a través del efecto sobre el empleo y no sobre los salarios.»* No obstante, Bloom et al. (2016), mediante el análisis del impacto de la exposición a las importaciones procedentes de China en la innovación de las empresas (evolución de su PTF) de 12 países europeos entre 1996 y 2007, hallaron que las empresas más expuestas aumentaron en mayor medida su cambio tecnológico y que el factor trabajo se reasignó a aquellas tecnológicamente más avanzadas, incrementando el *skill premium*.

Pero además de los enfoques a nivel país, en los últimos años la literatura ha abordado también el impacto del comercio internacional desde una aproximación a los mercados laborales en regiones específicas donde se concentra la actividad productiva (Dai, 2023). Uno de los estudios más influyentes fue el de Autor et al. (2013) sobre el impacto del rápi-

do aumento de las importaciones provenientes de China en Estados Unidos entre 1991 y 2007. Los resultados revelaron que las regiones más expuestas al *China Shock* experimentaron un deterioro relativo en sus mercados laborales, que afectaba especialmente a los trabajadores menos cualificados, lo que resultó en un aumento del *skill premium* y, por consiguiente, en un incremento de la desigualdad en dichas regiones. No obstante, Dai (2023) destaca que estos resultados no se pueden extrapolar directamente a escala nacional. Precisamente, para el caso de Alemania, Dorn & Levell (2021) encontraron que las importaciones procedentes de Europa del Este no parecían haber incrementado la desigualdad a escala nacional, pero sí habían perjudicado relativamente a algunas regiones concretas y beneficiado a otras.

Tampoco podemos ignorar que la reasignación de factores entre sectores o empresas genera desigualdad entre aquellos trabajadores que permanecen en tareas, empresas o mercados menos competitivos y aquellos que no. Por lo tanto, el efecto desigualador de esta reasignación existirá mientras la oferta no se ajuste a los cambios de la demanda. Según la aproximación clásica, un shock comercial en una industria específica puede disiparse rápidamente en un mercado laboral amplio y, por tanto, tener efectos modestos sobre los salarios a nivel nacional. Sin embargo, en la realidad existen fricciones (legislación, búsqueda de un nuevo empleo o emigrar). De este modo, un shock comercial puede aumentar de forma persistente la desigualdad entre grupos de trabajadores y mercados laborales locales (Levell & Dorn, 2022). Si la desigualdad se basa en el nivel de cualificación de los trabajadores, se debe a un *skill premium*. Pero si la desigualdad se da entre trabajadores con un mismo nivel de cualificación que trabajan para empresas heterogéneas, se conoce como desigualdad salarial residual (Dai, 2023). En ambos casos, como veremos más adelante, el papel de las instituciones y la educación serán claves en la persistencia o no de la desigualdad.

Finalmente, el posible impacto del comercio sobre la desigualdad se ha centrado sobre lo que sucede con los salarios, pero también ha podido contribuir al aumento de los **rendimientos del capital** de algunas empresas y, por lo tanto, a una mayor concentración de la renta en la parte más alta de la distribución. Baldwin (2016) en su libro *La Gran Convergencia*, ya señaló que la deslocalización de la producción enriquece a los propietarios de la tecnología ubicados en el Norte global. Según D. Autor et al. (2020) los cambios en el entorno económico provocados por un shock comercial, un cambio tecnológico o la interacción de ambos benefician a las empresas más productivas a través del debilitamiento de la competencia y el aumento de su concentración de mercado, que se ve reflejado en un aumento de

su productividad y también de sus beneficios (rentabilidad). Los autores tratan de observar si esto ha sucedido en las empresas de distintos sectores estadounidenses entre 1982 y 2012 mediante el estudio de variables como la concentración de ventas, el nivel de productividad (PTF) o el *labor share* (compensación del factor trabajo respecto al PIB)³³. En las últimas décadas el *labor share* ha disminuido en EE.UU. y en otros países de la OCDE. Las causas de su disminución pueden ser: (1) la automatización, entendida como la sustitución del factor trabajo por el capital, como consecuencia de la caída de los precios del capital respecto a los del trabajo por el cambio tecnológico (Karabarbounis & Neiman, 2014); (2) la deslocalización de la producción y la consecuente disminución del empleo en la industria, como muestran Elsby et al. (2013) para el caso de EE.UU.³⁴; o (3) por el aumento relativo del uso del factor capital (D. Autor et al., 2020). Si se considera que las rentas del capital se concentran sobre todo en la parte más alta de la distribución y las del trabajo en la más baja y en el centro, en el caso de que el aumento de los beneficios sea relativamente superior al de los salarios en las empresas exportadoras estaría aumentando la desigualdad³⁵. Bramucci et al. (2021) estudiaron el efecto de la deslocalización de tareas por sectores, industria y servicios, en el empleo de Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido entre los años 2000 y 2011. En la misma línea que otros trabajos, observaron que la deslocalización de la capacidad productiva a otros países con una ventaja comparativa en el precio de los factores productivos, sobre todo el trabajo, está provocado la desindustrialización de los países europeos, la destrucción de empleo y la activación del ‘*race to the bottom*’, que consiste en una tendencia clara en la disminución de los salarios y las condiciones de trabajo domésticas. Como cabe esperar también, los principales perjudicados son los trabajadores menos cualificados (manuales) o que desempeñan tareas más rutinarias (oficinistas). ¿Y quién se beneficia? Los directivos. Los autores, además, observan que el criterio para deslocalizar una tarea siempre es el mismo: el ahorro en mano de obra.

El comercio con Europa del Este

En el caso de los países de EU15, sus mercados han estado expuestos a una mayor integración con Europa del Este, además de con China. En el primer caso siendo además una

³³ Si dividimos el PIB entre lo producido por los factores productivos trabajo y capital, el *labor share* es el porcentaje que corresponde al factor trabajo.

³⁴ Según D. Autor et al. (2020), no hay evidencia de que el *labor share* sea mayor en los sectores más expuestos al comercio exterior.

³⁵ D. Autor et al. (2020) afirman que el declive del *labor share* desde la década de los 80 en Estados Unidos, pero también a nivel internacional, se debe a un trasvase de recursos (factor trabajo) a las empresas con mayor concentración de mercado y con un mayor peso de los beneficios respecto a los salarios por su elevada rentabilidad.

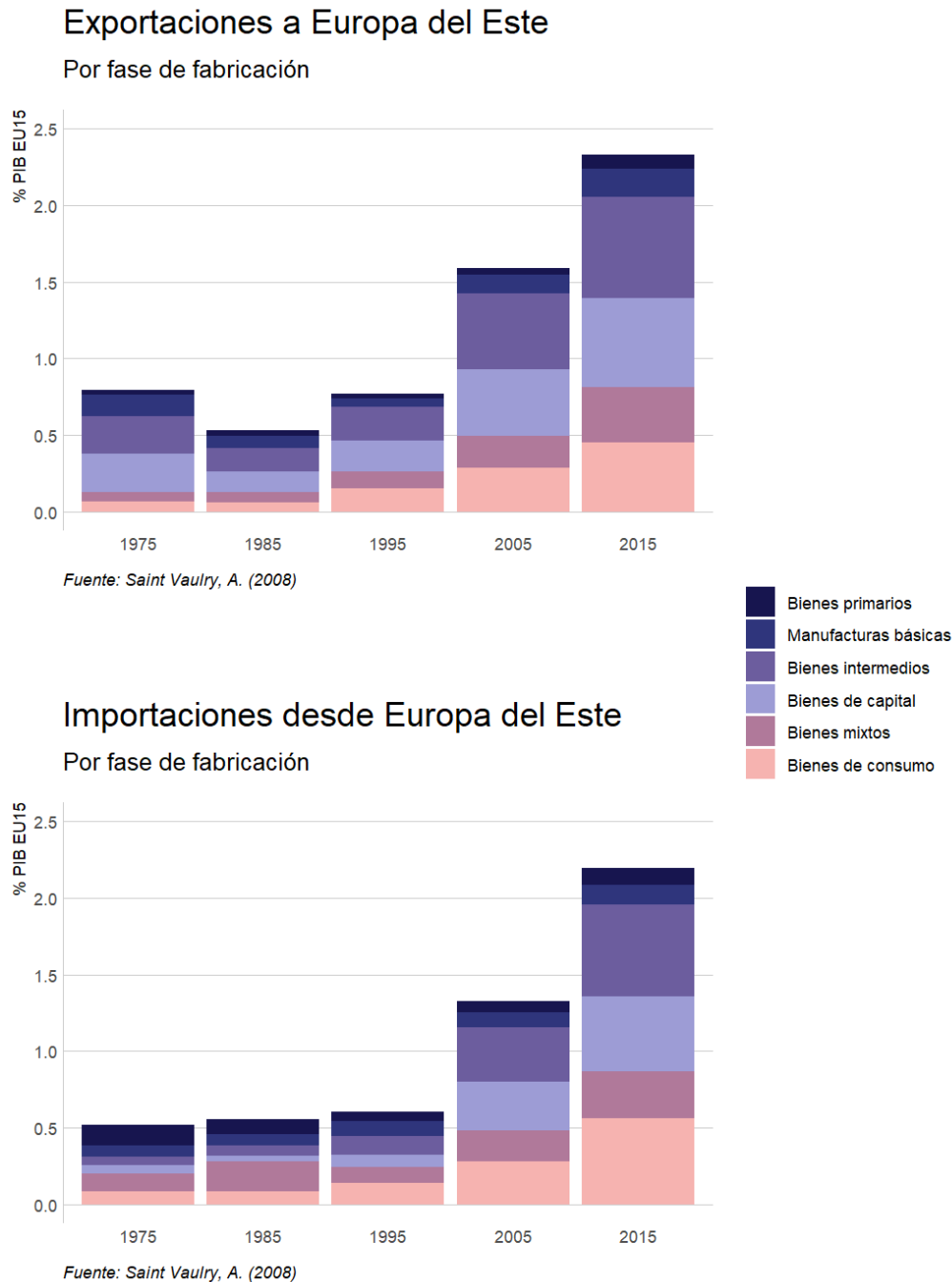
integración mucho más profunda en el momento de su incorporación a la UE a partir del año 2004. Aunque tanto el comercio de EU15 con Europa del Este y con China puede entrar dentro del patrón Norte-Sur, las condiciones en las que se ha dado ese comercio hacen necesario un análisis por separado.

La Fig. 13 muestra las exportaciones de EU15 a los países de Europa del Este que forman parte de la UE y las importaciones de EU15 procedentes de estos países, en ambos casos como porcentaje del PIB de EU15. Esta figura abarca el periodo 1975-2015, que podemos dividir en varias etapas: preapertura (1975-1985); apertura y transición (1995); e incorporación (2005-2015). Entre los años 1991 y 2004, inicio de su incorporación, se creó una zona de libre comercio entre estos países, aunque el cambio más importante sin duda lo vemos en el salto entre 1995 y 2005. A partir del 2004, los países de Europa del Este pasan a formar parte del Mercado Único de forma gradual, aunque con restricciones como el límite temporal a la libre circulación de personas. Este límite es especialmente relevante porque favoreció la creación de empleo en Europa del Este mediante la deslocalización de la producción de Europa Occidental (Caliendo et al., 2021).

En la etapa de incorporación, EU15 sigue exportando mayoritariamente bienes de equipo y productos intermedios, pero aumenta también el peso de los bienes de consumo. Mientras, las importaciones a EU15 procedentes de Europa del Este siguen un patrón muy similar al de las exportaciones a estos países: productos intermedios, bienes de capital y bienes de consumo. Aunque los datos de la Fig. 13 son agregados y parecen mostrar una balanza comercial positiva a favor de EU15, de acuerdo con Dorn & Levell (2021), a excepción de Alemania que ha conseguido ser un país exportador neto en el comercio Norte-Sur, el resto de los países de EU15 tienen problemas en su balanza comercial³⁶. Tal y como se intuye en la Fig. 13 y se confirma en las Fig. A2, A3 y A4, el déficit comercial en algunas economías de EU15 respecto a Europa del Este se debe, sobre todo, aunque no exclusivamente, al comercio de bienes de consumo.

³⁶ En el comercio con Europa del Este, en la Fig. A2³⁶ se detectan tres patrones distintos: Austria, Bélgica, Alemania y Países Bajos con un saldo comercial positivo (las exportaciones son mayores que las importaciones) y el comercio con Europa del Este alcanza entre un 5% y un 6% del PIB en cada país; en Finlandia, Irlanda, Italia y Luxemburgo, aunque también tienen un saldo comercial positivo, el comercio no supera el 3% del PIB; y el resto, Dinamarca, España, Francia, Reino Unido, Grecia, Portugal y Suecia tienen un saldo comercial negativo y las exportaciones y las importaciones no superan el 3% del PIB. En este último grupo, el análisis es más complejo: España, Grecia y Portugal se sitúan cerca del equilibrio en la balanza comercial; Dinamarca, Francia y Suecia tenían un saldo positivo hasta la crisis económica de 2008; y Reino Unido es el único que desde los 2000 tiene un saldo comercial negativo que además se agrava con el tiempo.

Fig. 13



¿Qué nos dicen todos estos datos sobre el tipo de comercio que se da entre EU15 y Europa del Este? ¿Siguen un patrón interindustrial coherente con la especialización productiva y exportadora que proponen las teorías tradicionales del comercio? ¿O uno intraindustrial donde la dotación de recursos marca la especialización en la calidad o la fase productiva? Marin & Fakultät (2004) ya señalaron la peculiaridad de la deslocalización entre Alemania y

Austria y las economías del Este en la década de los noventa. Mientras la deslocalización a otros países del Sur global generalmente está más vinculada a actividades intensivas en el uso de mano de obra poco cualificada, estos autores señalan que desde Alemania y Austria se deslocalizaban a Europa del Este algunas actividades intensivas en trabajo cualificado, tomando ventaja del trabajo cualificado barato en Europa del Este y haciendo así más competitivas a las empresas alemanas y austriacas. Es decir, el creciente intercambio de bienes intermedios, de capital y de consumo con Europa del Este parece mostrar un patrón intraindustrial. El análisis del sector del automóvil europeo realizado por

Maney & Chiappini (2012) también nos puede ayudar a comprender mejor este patrón. En el contexto de la división internacional del trabajo, la deslocalización de determinadas tareas productivas incrementa la competitividad del país donde se ubica la fabricación del producto final. Sin embargo, la deslocalización de todas las fases productivas disminuye la competitividad del país donde antes se fabricaba, aunque permite a las empresas domésticas implicadas acceder no solo a menores costes de producción, sino también a la demanda local del país receptor al cual se ha deslocalizado. En función de qué tipo de producto se fabrique, las empresas domésticas optan por un modelo de deslocalización fragmentado o total. Aquí es donde entra la ventaja comparativa en base a la calidad del producto que se fabrica. La fabricación completa de los automóviles de gama baja es más deslocalizable que la de los automóviles de gama alta o de lujo, por lo que el nivel de deslocalización de la industria de un país depende de la calidad de los productos en los que se ha especializado. Maney & Chiappini (2012) muestran que Alemania está especializada en la fabricación de coches de gama media, alta y de lujo. Mientras, Francia e Italia fabricaban sobre todo coches de gama baja. *«Para hacer frente a la competencia de los países emergentes, los fabricantes de automóviles alemanes han decidido utilizar más intensamente la división internacional del trabajo y externalizar una parte cada vez mayor de su producción a países de Europa del Este. Por el contrario, los fabricantes franceses e italianos han deslocalizado la mayor parte de su producción a países emergentes.»* Maney & Chiappini (2012) también señalan que, aunque la deslocalización en el sector del automóvil europeo aumentó desde la década de los 90, los cambios más importantes se produjeron a partir de los años 2003 y 2004. Estos resultados refuerzan la hipótesis del comercio intraindustrial de especialización según la calidad y por fase productiva. También ayudan a comprender porque EU15 y Europa del Este se intercambian entre si bienes de capital, productos intermedios y bienes de consumo y porque países como Alemania tienen una balanza comercial positiva con Europa del Este y Francia negativa.

Las exportaciones favorecen el *skill premium* por la especialización en tareas y/o productos más intensivos en mano de obra cualificada. Las importaciones favorecen el *skill premium* al disminuir los salarios de los menos cualificados por la caída de la mano de obra por la competencia. Las empresas que deslocalizan toda la producción, además, destruyen empleo doméstico e incrementan sus rendimientos, por lo que se concentra la renta en la parte más alta de la distribución.

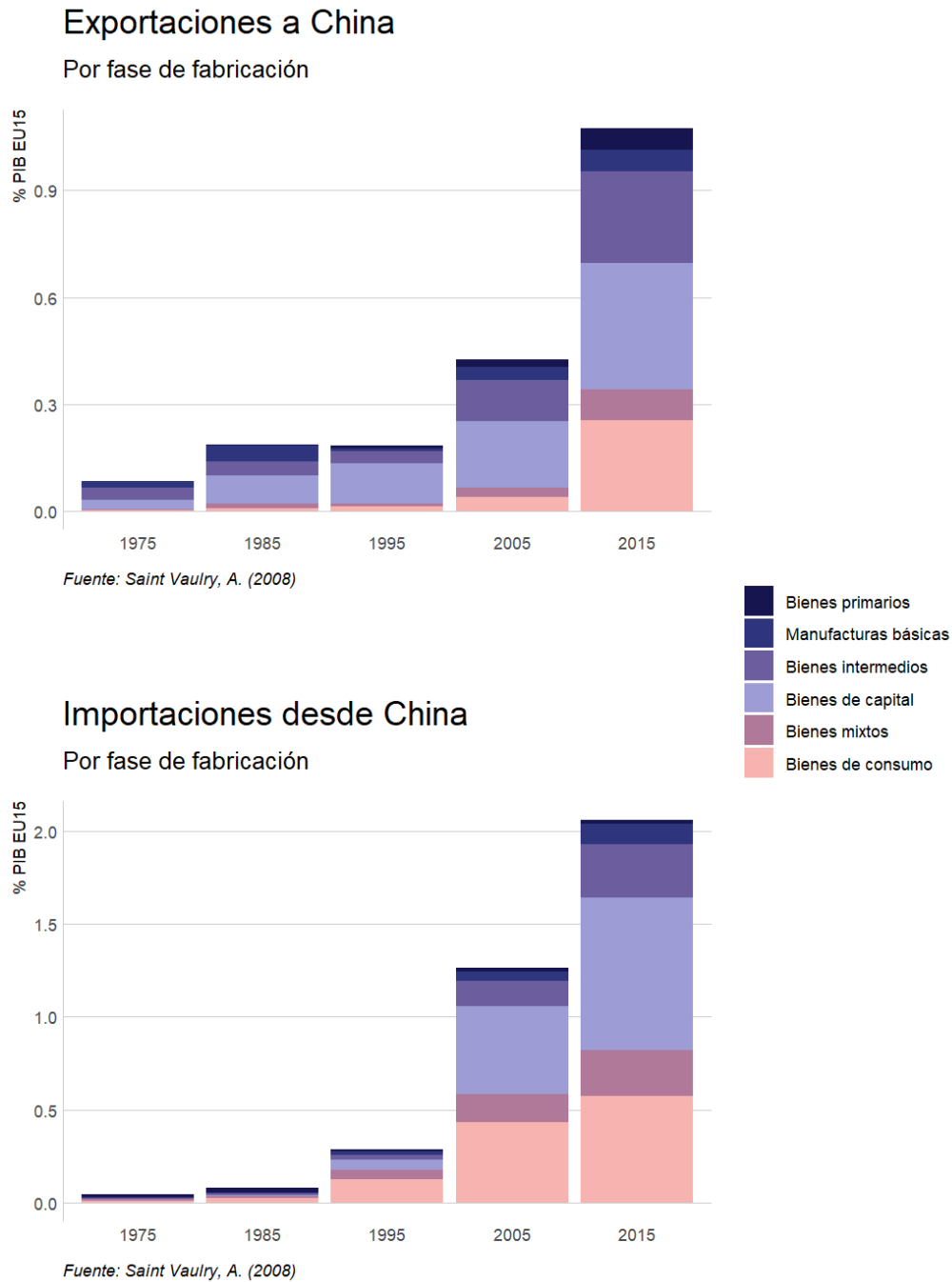
El comercio con China

En cuanto al comercio con China, de nuevo Europa es particular. Aunque los países del Norte global han visto un aumento considerable de la competencia de las importaciones chinas, algunos también han aumentado de igual manera sus exportaciones, como es el caso de Alemania y Suiza. En el caso alemán, para el comercio con Europa del Este, pero también con China, el empleo ha disminuido en las regiones expuestas a las importaciones y ha aumentado en aquellas con mayores oportunidades de exportación (Dauth et al., 2014; Levell & Dorn, 2022). *«Siguiendo esta lógica, es posible que el rápido aumento del comercio entre los países de renta alta y China durante la década de 2000 provocara mayores descensos del empleo en el sector manufacturero en los países en los que el crecimiento de las importaciones procedentes de China superó con creces el crecimiento de las exportaciones, y cambios más modestos en el empleo en los países cuyo comercio con China se mantuvo equilibrado»* (Levell & Dorn, 2022). Veamos, en este caso también, qué dicen los datos a nivel EU15.

La Fig. 14³⁷ muestra el intercambio de bienes (exportaciones e importaciones) entre EU15 y China. Aunque China abre sus fronteras al comercio a partir de 1978, la brecha entre 1995 y 2005, sobre todo en las importaciones, indica que su incorporación a la OMC en el año 2001 fue más relevante. De hecho, en el año 2003 China y la UE acordaron promover el comercio bilateral mediante el CSP (Asociación Estratégica Global, por sus siglas en inglés). En el periodo previo a la incorporación, en 1985 parece que la balanza comercial se sitúa a favor de EU15, que exporta sobre todo bienes de capital.

³⁷ Fig. A4, A5 y A6.

Fig. 14



Pero en 1995 eso se revierte por las importaciones de bienes de consumo, sobre todo textiles, procedentes de China. Si tenemos en cuenta que los bienes de equipo europeos, sobre todo maquinaria y productos electrónicos (Xin, 2013), son intensivos en tecnología y mano de obra cualificada y que los bienes de consumo chinos son intensivos en mano de obra

poco cualificada, parece que en este periodo el patrón de comercio podía ser interindustrial, tal y como predicen las teorías tradicionales del comercio.

A partir del año 2001 no solo aumenta de forma significativa el intercambio de bienes entre EU15 y China, sino que parece que también cambia la composición de ese intercambio. De forma gradual la UE comienza a importar maquinaria y productos electrónicos de China y a exportar productos químicos, automóviles y equipos de transporte (Xin, 2013). Si observamos las exportaciones, en el año 2005, los bienes de equipo siguen teniendo un peso importante, pero han comenzado a aumentar también las exportaciones de productos intermedios.

En el año 2015, a esta tendencia se le suma el fuerte crecimiento de la exportación de bienes de consumo. Este cambio en las exportaciones responde a un viraje hacia el mercado asiático de las empresas europeas tras la contracción de la demanda doméstica por las crisis de 2008 y 2012. Si ponemos el foco en las importaciones, el grueso del comercio se compone de bienes de capital y de consumo, aunque los productos intermedios aumentan gradualmente. Este último tipo de importaciones permite a las empresas europeas reducir los costes de producción y mejorar la competitividad de sus exportaciones.

Si en la década de los noventa EU15 importaba esencialmente bienes de consumo desde China y a finales de esta década las importaciones chinas de bienes de equipo comienzan a aumentar rápidamente hasta alcanzar las importaciones de bienes de consumo, ¿puede ser esto consecuencia del trasvase tecnológico que no predicen los modelos clásicos? ¿puede el comercio inicial, basado en la diferente dotación de factores y por tanto interindustrial, haberse transformado como consecuencia de esto en un comercio también intraindustrial? Parece ser que sí, pero el trasvase tecnológico no es la única explicación. En el contexto de la globalización y la fragmentación de la cadena de valor, la abundancia de mano de obra barata y su gran capacidad de absorción de IED permitió a China ser destino de la deslocalización de parte de la industria de Japón, Corea del Sur y Taiwán (Xin, 2013). Esto supuso que las exportaciones de Asia Oriental a la UE y a Estados Unidos se convirtieran en exportaciones de productos intermedios, como piezas y semiconductores, a China y que, una vez ensamblados y procesados, se exportaran desde el gigante asiático a la UE y a Estados Unidos.

3.1.2.- LA INTEGRACIÓN FINANCIERA

El Mercado Único europeo es uno de los más claros ejemplos de integración financiera y liberalización de los flujos de capital que existen en la actualidad. Además de la libre circulación de capitales, el *pasaporte bancario europeo* de 1993 permitió a los bancos europeos abrir sucursales en otros estados y llevar a cabo su actividad sin ningún tipo de limitación o restricción, lo cual supuso un cambio integral del entorno competitivo del mercado financiero europeo. El euro, por otro lado, eliminó el riesgo del tipo de cambio en los países que lo adoptaron y facilitó la integración de los mercados de valores y de la IED. Pero no debemos olvidar que todo esto se produjo, además, en un contexto de aceleración de la integración financiera global. Tampoco que las TIC han sido una parte fundamental de este proceso. ¿Cuál es el nexo entre integración financiera y desigualdad?

En el contexto europeo, Burghof & Gehrung (2022) analizaron el impacto de la integración financiera sobre la desigualdad de ingresos por quintiles para EU27, Reino Unido, Islandia y Noruega entre 1975-2016. La investigación se centra sobre todo en la **integración bancaria** al ser los proveedores de los servicios financieros y del crédito. Los autores obtuvieron que la aceleración de la integración bancaria en 1993 permitió el acceso al crédito a personas sin patrimonio heredado y a nuevos mercados de inversión a empresas financieras; también que mejoró la asignación del capital a actividades más productivas e innovadoras. La implementación del *pasaporte bancario europeo* influyó positivamente en el crecimiento económico, en la creación de empleo en los países con mayor nivel de desigualdad e incluso la redujo, al disminuir los ingresos del *top 20* en favor del *bottom 20*.

Para el caso alemán, Ochsenfeld (2018) analizó el impacto de la **UEM** en la desigualdad salarial de las industrias domésticas, concretamente las manufacturas y la construcción. Según la evidencia recogida por el autor, se producen dos fenómenos. Por un lado, la depreciación del tipo de cambio en Alemania³⁸ genera rentas en los sectores exportadores (manufacturas) y las destruye en los sectores orientados a la demanda doméstica (construcción). Esta situación perjudicó a los sectores periféricos orientados a la demanda doméstica, pero benefició al núcleo del sector manufacturero orientado a la exportación. Por otro lado, aumentan los flujos de capital de Alemania a la periferia europea. Países como España e Ir-

³⁸ Alemania es una economía de baja inflación, por lo que los tipos de cambio fijo de la UEM conducen a una depreciación de la moneda que reduce el poder adquisitivo nacional, pero a su vez permite que sus exportaciones sean más competitivas.

landa, a diferencia de Alemania, son economías de una elevada inflación³⁹. La UEM baja los tipos de interés reales y, tal y como se observa en la Balanza por Cuenta Corriente, los inversores alemanes acuden a estos países para aprovecharse de la mayor rentabilidad de los activos, sobre todo vinculados a la construcción, que aumenta continuamente el valor de su inversión en un contexto institucional relativamente seguro. ¿Cuáles serán las consecuencias que detalla Ochsenfeld (2018)? Por un lado, en Alemania aumenta la desigualdad salarial porque disminuye la demanda de los trabajadores de sectores domésticos como la construcción, generalmente con sueldos inferiores a la media, y aumenta la demanda de los trabajadores del sector manufacturero exportador, generalmente con salarios relativamente elevados. Aunque matiza también que la distribución de rentas entre sectores beneficiará a los trabajadores de los exportadores siempre y cuando exista una fuerte negociación colectiva. En caso de no haberla, esas rentas van a los beneficios de las empresas y no a las rentas del trabajo. Por otro lado, en España e Irlanda se dispara la inversión en la construcción (menos competitiva, pero más rentable) en detrimento del sector manufacturero (más competitivo, pero menos rentable) y se alimenta así la burbuja inmobiliaria que estalló a finales de la década de los dos mil.

Pero además de la integración bancaria y el euro, la UEM también implicó una **política monetaria común** y, por tanto, la pérdida de la soberanía monetaria nacional. Aunque todavía no existe mucha literatura que establezca de forma precisa una relación entre la política monetaria y la desigualdad, Dossche et al. (2021) hacen un breve repaso sobre la evidencia empírica existente hasta la fecha y concluyen lo siguiente para la zona euro: (1) la caída de los tipos de interés no aumenta la desigualdad económica porque no afecta a los hogares más pobres, beneficia a las clases medias que tienen un elevado porcentaje de deuda hipotecaria y disminuye los ingresos de los hogares ricos que están relativamente menos endeudados; (2) la relajación de la política monetaria ha contribuido a disminuir los efectos adversos en el largo plazo del desempleo fruto del ciclo económico, beneficiando más a la parte más baja de la distribución que son los más vulnerables a las crisis; y (3) los programas de compra de activos del Banco Central Europeo elevan los precios de los activos aumentando la riqueza de los hogares propietarios de una vivienda y a los propietarios de acciones o participaciones de negocios, incrementando así la desigualdad de la riqueza. Todos estos efectos observados, en realidad, se pueden ligar a los efectos sobre la desigualdad

³⁹ Que se corrige temporalmente para cumplir los criterios de convergencia y acceder a la UEM, pero que luego vuelve a crecer (Ochsenfeld, 2018).

que hemos analizado como consecuencia de la integración bancaria y de la adopción del euro.

A escala global, Eichengreen et al. (2021) revisaron el debate sobre el impacto de la **globalización financiera** en la desigualdad en el marco de su aceleración desde principios de la década de los noventa. Como veremos a continuación, según estos autores, los efectos distributivos dependen del tipo de flujo de capital y de las condiciones económicas e institucionales del país. «*Un mayor nivel educativo, unos derechos de los acreedores más sólidos y un Estado de Derecho más eficaz en los países receptores de flujos de capital pueden ayudar a cosechar los beneficios en términos de crecimiento y minimizar los costes en términos de distribución*» (Eichengreen et al., 2021a). Pero estos autores también llegan a la conclusión de que una mayor liberalización financiera implica generalmente mayores desequilibrios macroeconómicos que afectan a las partes más bajas de la distribución y un aumento de la incidencia de las crisis, que también afecta a la parte más baja de la distribución. Veamos qué efectos distributivos cabe esperar según el tipo de flujo financiero.

Uno de los flujos de capital más importantes es la IED (Inversión Extranjera Directa) (OECD, 2011). En el año 2020, la UE en su conjunto fue una de las principales receptoras de IED y a su vez la mayor emisora del mundo (Krentz, 2023). Bruno et al. (2021) estimaron que entrar en la UE entre 1985 y 2018 implicó un aumento del 50% de la IED intraeuropea. La relación entre la **IED saliente** y la desigualdad es un tanto compleja. Para comprenderla mejor, es necesario puntualizar la diferencia entre la IED horizontal y la vertical. La IED horizontal tiene como objetivo el acceso a nuevos mercados, mientras que la IED vertical busca deslocalizar el proceso productivo, por fases o por completo, para abaratar costes. En el caso de la UE, predomina una u otra en función del periodo analizado. Antes de 1990, el grueso de la IED intraeuropea era horizontal. Los Estados miembros podían acceder ahora, gracias al Mercado Común, a una demanda mucho mayor (Sondermann & Vansteenkiste, 2019). A partir de la década de los noventa, sin embargo, la IED vertical comenzó a ganar peso en la UE por la incorporación de los países de Europa del Este (Bruno et al., 2021) y fuera de la UE hacia países del Sur global consecuencia de la deslocalización de la producción (Rojec & Damijan, 2008) y la fragmentación de la cadena de valor global. Según Rojec & Damijan (2008), en los primeros años de la incorporación de Europa del Este a la UE la IED desde EU15 a los nuevos estados miembros aumentó y se centró, sobre todo, en el sector manufacturero con una intensidad del uso de la tecnología media. El comercio Norte-Sur y la IED vertical saliente también Norte-Sur son dos caras de una

misma moneda en el análisis del aumento de la desigualdad de ingresos en el Norte global y, de nuevo, los más perjudicados en los países que lo conforman son los trabajadores domésticos que trabajaban en las tareas o en el producto final que se ha deslocalizado (Geishecker, 2008; Geishecker et al., 2008). Los trabajos del FMI (2007) y la OECD, (2011b) llegan a la misma conclusión. Pero, al igual que vimos con la integración comercial, la relación de EU15 con los nuevos Estados miembro de Europa del Este y con China tiene algunas implicaciones distintas. La ampliación de la UE al Este supuso una reorganización de la cadena internacional de valor europea (Marin, 2006). Para el caso concreto de Alemania y Austria, la deslocalización de parte de esa cadena de valor ha contribuido a mejorar su competitividad en el mercado internacional (Marin, 2006; Marin & Fakultät, 2004). Para otros países como Francia e Italia, la deslocalización de industrias como la del automóvil permitió a sus empresas acceder a nuevos mercados y a beneficiarse de menores costes de producción a costa de destruir puestos de trabajo en su mercado doméstico (Chiappini, 2012). En el caso de China, según Xin (2013), la IED vertical procedente de Europa mejoró la competitividad de los productos chinos a través del trasvase tecnológico y promovió las exportaciones sobre todo de productos intermedios a Europa que, al mismo tiempo, mejoraron la competitividad de los productos europeos y promovieron la propia exportación europea al mercado mundial. Pero en el caso de la IED europea horizontal, su aumento sustituyó en cierta medida a la exportación de la UE a China e intensificó el desequilibrio comercial entre China y la UE. Algunos estudios empíricos muestran que la IED de la UE es una de las razones que explican el creciente superávit comercial de China con la UE.

También se ha vinculado la **IED entrante** con la desigualdad de ingresos en el país receptor, pero su efecto difiere según la literatura consultada. Algunos trabajos la consideran un determinante positivo ya que tiene como destino los sectores más productivos y, por extensión, más intensivos en el uso de la tecnología y de trabajadores cualificados (Eichengreen et al., 2021a; Faustino & Vali, 2013; FMI, 2007; Förster & Tóth, 2015; Larrain, 2015; Reuveny & Li, 2003). Sin embargo, trabajos como el de la OECD (2011b) señalan que la IED entrante es un determinante igualador para los países del Norte global y que los estudios que indican el efecto contrario también incluyen países del Sur, donde la IED entrante sí tiene un efecto positivo por los motivos ya citados. (Förster & Tóth, 2015) también llegan a una conclusión similar. La razón por la cual la IED entrante tendría un efecto negativo en la desigualdad es porque va a sectores ya consolidados donde ya se han producido los ajustes en la demanda de los factores productivos. Es decir, no hay un trasvase de recursos entre sectores (Figini & Görg, 2006). Herzer & Nunnenkamp (2011, 2013) estudiaron los

efectos del *stock* de IED sobre la desigualdad de ingresos en diez países europeos entre los años 1980 y 2000, incorporando la dimensión del tiempo transcurrido. En el corto plazo la IED tenía un efecto positivo y en el largo plazo un efecto negativo. Aunque este resultado es coherente con la hipótesis de Figini & Görg (2006), los resultados son agregados y los propios autores advierten de la heterogeneidad a nivel país.

Otro de los flujos de capital transfronterizos más importantes son las **inversiones en cartera**, también conocidas como **Portfolio**. Según Eichengreen et al., (2021), el aumento de los flujos de inversiones en cartera puede incrementar la desigualdad por «*su impacto en la volatilidad, la evasión fiscal, los flujos ilícitos y los precios de los activos, todo lo cual tiende a beneficiar a los ricos*». La evasión fiscal, además, también sería posible con la IED saliente. Pero, en la línea de las conclusiones de Burghof & Gehring (2022) para la integración bancaria, Eichengreen et al., (2021) señalan que el aumento de estos flujos de inversión puede contribuir a disminuir la desigualdad al favorecer la inclusión financiera. De hecho, Jaumotte et al. (2013a) matizan que los flujos financieros que no son IED tendrán un efecto igualador si mejoran el acceso al capital de las clases más bajas, favoreciendo su consumo e inversión en capital humano, o por el contrario tendrán un efecto desigualador si esos flujos se concentran en la parte más alta de la distribución. La clave según Eichengreen et al., (2021) que inclina la balanza hacia un efecto igualador o desigualador son unas instituciones fuertes y unas políticas proactivas que mitiguen los efectos desigualadores y distribuyan los beneficios de la integración. La OECD (2011) también concluyó que, aunque los flujos de capital vinculados a inversiones en cartera han aumentado mucho son mucho más volátiles porque buscan rendimientos rápidos, en comparación a la IED, y que, por lo tanto, su efecto sobre el mercado de trabajo doméstico y sobre la desigualdad es menor.

De hecho, Erauskin & Turnovsky (2022), a través de un análisis de datos panel de 80 países entre 1970 y 2015, hallaron evidencias de que la integración financiera a nivel global, medida con la Posición de Inversión Internacional Neta⁴⁰ de Lane et al. (2018), ha sido uno de los determinantes del crecimiento de la desigualdad, medida como los ingresos por quintiles, y que la liberalización de la IED ha tenido un mayor impacto que la reducción de los costes de endeudamiento. Las ganancias se concentran en el *top 20* y las mayores pérdidas las sufre el *bottom 20*.

⁴⁰ La diferencia entre los activos y los pasivos financieros transfronterizos respecto al PIB de cada país.

3.1.3.- LA INTEGRACIÓN DEL MERCADO LABORAL

La cuarta libertad del Mercado Único europeo es la libre circulación de personas. En un contexto internacional con importantes barreras migratorias, la UE es un espacio migratorio único, con instituciones y gobernanza propias, con libertad de movimientos para los ciudadanos de los estados miembros y con fronteras cerradas al resto de los países (Windzio et al., 2021). La libre movilidad del factor trabajo fue uno de los principios fundamentales del Tratado de Roma (1957), que no llegó a materializarse hasta la entrada en vigor del Acuerdo Schengen (1985), que eliminó los controles fronterizos entre los países europeos adheridos y facilitó así el trabajo transfronterizo⁴¹. El Tratado de Maastricht (1992) terminó de consolidar este derecho con la creación de la ciudadanía de la UE⁴². ¿Pero es la UE un mercado laboral integrado? Un mercado laboral integrado implica que la demanda y la oferta de trabajo de cada país se ven afectadas por lo que ocurre en todos los Estados miembros. Dorn & Zweimüller (2021) afirman que la UE no lo es, o no al menos al nivel de Estados Unidos. Estos autores señalan que los países de la UE tienen cifras de desempleo muy dispares y una escasa movilidad geográfica, así como un mercado laboral que no es homogéneo y cuya demanda no es constante. Esto supone la imposibilidad de hablar de la existencia de un mercado laboral común. Pero si se permite la libre movilidad del factor trabajo, ¿qué está obstaculizando la integración? Según Dorn & Zweimüller (2021), la heterogeneidad cultural y lingüística, la regulación nacional en educación, la experiencia, las condiciones de empleo y la discriminación contra la población migrante. Es decir, la presencia de fricciones en la movilidad del factor trabajo. Sin embargo, la inexistencia de un mercado laboral europeo común e integrado no implica la ausencia de flujos migratorios a nivel intraeuropeo por razones de empleo. Ni tampoco extraeuropeos.

La **libre movilidad del factor trabajo** entre los distintos países de la UE permite que aquellos trabajadores de países con un menor nivel de renta relativo (o menores oportunidades laborales) y con unos beneficios potenciales mayores que los costes asociados a la migración pueden mejorar sus perspectivas emigrando (Dustmann & Preston, 2019). Van Mol & Valk (2016), en un análisis histórico y en perspectiva demográfica de los movimientos migratorios en Europa, establecieron tres periodos diferenciados. En el **primer periodo**, 1950-1973, el crecimiento económico de Europa noroccidental incrementó la demanda de mano de obra extranjera procedente, sobre todo, de las antiguas colonias y del sur de

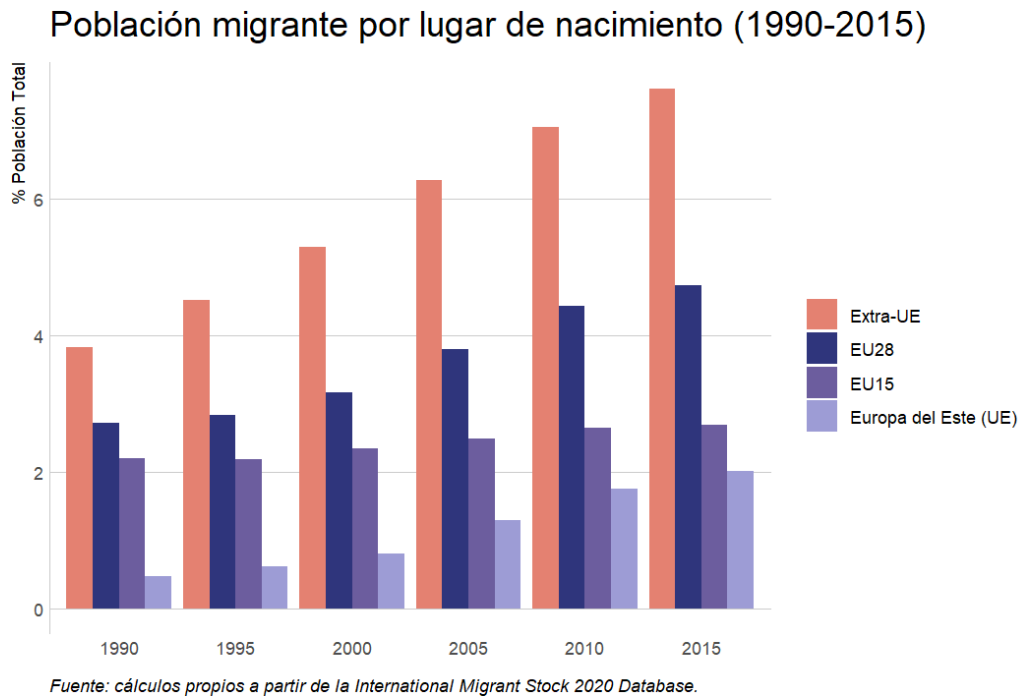
⁴¹ Personas que trabajan en un país de la UE, pero viven en otro.

⁴² Es complementaria a la ciudadanía nacional y otorga una serie de derechos, entre los cuales se encuentran circular y residir en todo el territorio de la UE o igual acceso a la función pública.

Europa. En el **segundo periodo**, 1974-1989, la crisis económica disminuyó la demanda de trabajo y comenzaron a aplicarse duras restricciones a la inmigración, sobre todo en la Europa noroccidental. La mayoría de los flujos migratorios de Alemania, Bélgica, Países Bajos y Reino Unido pasaron a ser por la reunificación de familias o por las solicitudes de asilo. Los migrantes económicos ahora iban al sur de Europa (Grecia, Italia, Portugal y España) por la debilidad de su legislación en materia de inmigración y el crecimiento económico. A excepción de Italia, estos países habían entrado en los años ochenta en la CE. Respecto al primer periodo, los países del sur de Europa pasan a tener una migración neta positiva. Finalmente, en el **tercer periodo**, 1990-2012, la caída del Muro de Berlín y la entrada en vigor del Tratado de Maastricht cambiaron por completo los patrones y las condiciones de la migración en Europa. El Mercado Único europeo incentivó los movimientos migratorios entre sus miembros con la abolición de las fronteras interiores, pero estableció mayores controles fronterizos y normativas de visados más restrictivas fuera de ellas. La apertura de fronteras de los países del Este y los numerosos conflictos que tendrían lugar a lo largo del periodo (como Yugoslavia, Afganistán, Irak o la Primavera Árabe) produjeron distintas olas de refugiados y solicitantes de asilo. En el año 2010 el 6% de la inmigración europea fue por causas humanitarias. Muchas personas que tratan de entrar a la UE, tras el aumento de las restricciones de acceso, solo encontrarán la vía de la irregularidad. Pero no todas. Las personas expatriadas de las multinacionales, el personal sanitario o las que son estudiantes de distintas partes del mundo son algunos ejemplos de quienes encontraron las puertas abiertas. De hecho, algunos países de la UE crearon programas específicos de atracción de talento, sobre todo para personas que iban a finalizar sus estudios y a incorporarse al mercado laboral. En palabras de Van Mol & Valk (2016), que a su vez se respaldan en las de la CE: *«los países europeos están interesados en inmigrantes altamente cualificados en el contexto de una competencia mundial por el talento.»*

Sin embargo, la crisis económica de 2008 frenó las tendencias del segundo y el tercer periodo a nivel intraeuropeo y países como Grecia, Italia, Irlanda, Portugal y España volvieron a convertirse en países emigrantes (migración neta negativa, a excepción de Italia). Nuestro análisis comienza en 1986 y abarca, por lo tanto, parte del final del segundo periodo y todo el tercer periodo descritos por Van Mol & Valk (2016). Windzio et al. (2021) estudiaron la red de flujos migratorios en EU28 entre los años 2001 y 2013. Según sus resultados, coherentes también con el análisis de Van Mol & Valk (2016), el PIBpc del país receptor parece determinar la llegada de población migrante, mientras que la tasa de desempleo la salida. Esta dinámica, además, cobró mayor importancia tras la crisis económica del año 2008.

Fig. 15



La Fig. 15 muestra la media agregada para EU15 del porcentaje de población migrante sobre la población total de cada país entre 1990-2015. Los datos se han clasificado en función del lugar de nacimiento de la persona migrada: fuera de la UE y dentro de la UE. Esta segunda categoría, además, se ha dividido entre las personas que nacieron en otro país de EU15 o en los estados miembros de Europa del Este⁴³. El porcentaje de personas migradas sobre el total de la población ha estado aumentando desde 1990 y, aunque desde 1995 han crecido los flujos migratorios intraeuropeos, sobre todo procedentes de Europa del Este, los flujos extraeuropeos tienen un mayor peso. La Fig. 15 parece recoger para la media de EU15⁴⁴ precisamente las tendencias descritas por Van Mol & Valk (2016). La Fig. A9, que recoge los saldos migratorios por país entre los años 1980 y 2015, también y es coherente con la evidencia que describe Windzio et al. (2021) y de la cual hablaremos a continuación.

Windzio et al. (2021) analizaron los cambios en los flujos migratorios como consecuencia de la **ampliación de la UE** y las moratorias para la libre circulación de personas procedentes de los nuevos miembros ya descritas. Los resultados parecen mostrar que estas medidas

⁴³ La diferencia entre EU28 y la suma de EU15 y Europa del Este (UE) son el resto de los estados miembros que, por su reducido tamaño o su tarde incorporación, no supone ningún cambio significativo en el análisis.

⁴⁴ La Fig. A8 desagregada por país.

cumplieron su propósito. Aquellos países que no aplicaron las restricciones, como Suecia, Irlanda y Reino Unido «*recibieron flujos de entrada significativamente mayores que los países que mantuvieron las medidas transitorias hasta el año 2009 y después*» (Windzio et al., 2021). El elevado porcentaje relativo de población nacida en Europa del Este en Austria y Alemania, pese a aplicar la moratoria hasta el año 2011, se puede deber a su proximidad geográfica y cultural con estos países. Es decir, la moratoria pudo actuar como freno, pero no como impedimento a la inmigración procedente de estos países tras la caída del Telón de Acero y su posterior integración a la UE. Caliendo et al. (2021) también estudiaron las implicaciones para las economías emisoras y receptoras de la ampliación⁴⁵. La apertura comercial y las medidas transitorias para la migración beneficiaron sobre todo a la mano de obra de los nuevos estados miembro al acelerar la deslocalización de parte de la producción y generar empleo. Pero, como cabe esperar y de acuerdo también con los resultados de Windzio et al. (2021), una vez se eliminaron las medidas transitorias aumentó la migración.

Si consideramos la migración como un **shock en la oferta de trabajo**, ¿qué impacto ha podido tener sobre la desigualdad? Aunque Dustmann et al. (2024)⁴⁶ han analizado la relación entre la migración y la desigualdad para el caso particular de Reino Unido durante el periodo 1975-2015, su trabajo nos sirve para comprender mejor como esta relación puede estar actuando en el resto de la UE. Si seguimos un simple esquema de oferta y demanda, dado un nivel de demanda de trabajo en cada país, la llegada de población migrante supone un incremento de la población activa y, como ya hemos afirmado, un shock positivo (aumento) en la oferta de trabajo. Esto puede provocar una disminución de los salarios reales en el país de destino; en el caso del país emisor el efecto sería el opuesto. Si consideramos que el trabajo se diferencia por nivel de cualificación, la migración afectaría negativamente a los salarios de los trabajadores con un nivel de cualificación similar al de la población migrante y positivamente a aquellos con características distintas. Si los trabajadores migrantes son poco cualificados, disminuirán de forma relativa los salarios de los trabajadores nativos poco cualificados. Esto aumentaría la desigualdad mediante el incremento del *skill premium*. Si los trabajadores migrantes son cualificados, disminuirán de forma relativa los salarios de los trabajadores nativos cualificados. Esto reducirá la desigualdad por un menor *skill premium*. En un mercado de trabajo heterogéneo cabe esperar un impacto de la inmigración también heterogéneo en función del grupo de cualificación de los trabajadores (Ottaviano

⁴⁵ Miden la inmigración mediante los flujos migratorios y el número de inmigrantes residentes procedentes de Europa del Este.

⁴⁶ Continuando el análisis que habían iniciado en trabajos anteriores (Dustmann et al., 2005, 2013).

& Peri, 2012). No obstante, este supuesto se basa en que la composición de la población migrante es distinta a la población nativa. Es decir, distinta proporción de población cualificada o no cualificada. Si fuera la misma, no habría un impacto sobre los salarios relativos. Además, los trabajos basados en este esquema o modelo arrojan resultados contradictorios o ambiguos (Dustmann et al., 2016). Y es que la cuestión es más compleja que el nivel de cualificación de la población migrante. De acuerdo con Dustmann et al. (2024) y Dustmann & Preston (2019), los trabajadores migrantes inicialmente ocupan puestos de trabajo con un menor nivel de cualificación que los que ocuparían en su país de origen. Este fenómeno se conoce como *downgrade*. La razón es que parte de sus conocimientos no son perfectamente transferibles al país de destino, por ejemplo, por el idioma. Cuanto mayor es el nivel de cualificación, mayor es este fenómeno. No obstante, con el paso de los años y conforme estos trabajadores adquieren las competencias que les permiten ocupar los puestos de trabajo acorde a su nivel de cualificación, experimentan el proceso opuesto: un *upgrade*. Que esto suceda, también depende de la temporalidad. Un trabajador migrante que tiene el objetivo de quedarse en el país receptor tiene mayores incentivos a adquirir las competencias necesarias para el *upgrade* en comparación a un trabajador migrante que solo quiere quedarse de forma temporal. Por todas estas razones, además, la desigualdad entre la población migrante suele ser mayor que entre la población nativa. Card (2009) halló evidencias de esto mismo al estudiar los efectos de la migración sobre la desigualdad salarial en distintas grandes ciudades de Estados Unidos desde la década de 1970. Para ello utilizó datos de encuestas sobre la población activa. Los resultados mostraron que la migración aumenta la desigualdad, pero no por el *skill premium*, sino porque la desigualdad salarial entre migrantes es mayor que entre nativos, que tienden a ocupar los extremos alto y bajo de la distribución en la educación.

¿Pero qué sucede si no se cumple la premisa de que la demanda del país receptor es constante? O, dicho de otro modo, ¿qué sucede si el país receptor tiene la capacidad de absorber a los trabajadores migrantes sin que se genere un exceso de oferta? Dustmann et al. (2024) explican que hay dos posibles **ajustes productivos** en este contexto: (1) mediante un aumento o cambio de orientación en la producción hacia industrias que utilizan de forma intensiva el trabajo migrante, considerado como factor abundante; y (2) mediante el uso de nuevas tecnologías que utilizan de forma intensiva o complementan el trabajo migrante. En ambos casos, el ajuste sería productivo y no vía salarios, por lo que no afectaría a la distribución salarial del país receptor. Dustmann & Glitz (2015) ya habían analizado para el caso alemán la respuesta a nivel empresa a los cambios en la oferta de trabajo local. Utilizaron

para ello datos administrativos⁴⁷ de la Alemania Occidental durante el periodo 1985-1995. Los autores partían de tres posibles respuestas o ajustes: (1) de los salarios; (2) de la escala entre unidades de producción; y (3) de la intensidad de los factores dentro de la unidad de producción, es decir, de cambios tecnológicos orientados a la explotación del tipo de mano de obra más abundante. Además, diferenciaron su análisis entre sectores exportadores (*tradable*) y aquellos orientados a una demanda doméstica (*nontradable*). En el caso de los sectores exportadores alemanes, sobre todo las manufacturas, los ajustes ante un shock de oferta como un proceso migratorio se producían mediante el aumento de la intensidad en el uso de los factores (3). Mientras, en el caso de los sectores no exportadores, el ajuste se producía vía disminución de los salarios (1) por nivel educativo en aquellos grupos que experimentan un aumento en la oferta.

Además del posible impacto de la migración sobre la distribución salarial y/o la estructura productiva, Dustmann et al. (2024) explican que la llegada de trabajadores migrantes aumenta la productividad de los factores productivos que los utilizan o son complementarios (capital y tierra), lo cual aumenta también sus **rendimientos** y por lo tanto los ingresos de sus propietarios, que cabe que estén, además, en la parte más alta de la distribución (Dustmann et al., 2024). Si el efecto sobre los rendimientos de los factores productivos es mayor que el efecto sobre los salarios, incluso aunque este último sea igualador o inexistente, la desigualdad aumentará. Dustmann et al. (2024) encontraron que en Reino Unido el efecto de la llegada de población migrante había tenido un efecto positivo sobre la desigualdad, pero muy pequeño. Los canales a través de los cuales se produjo el aumento fue la disminución de los salarios en la parte más baja de la distribución, el aumento en la parte más elevada y la propia desigualdad entre la población migrante, que al sumarse a los datos de la población nativa hacen que aumente la desigualdad en toda la población.

Edo (2019), en una excelente revisión de la literatura sobre inmigración y mercado de trabajo en los países del Norte global, señaló que el efecto de la inmigración, medida como el porcentaje de población migrante sobre el total, ha sido positivo (desigualador), pero muy débil, sobre los trabajadores nativos. No obstante, el nivel de cualificación es determinante: cuanto menor es la cualificación del trabajador nativo, más expuesto está a la competencia del trabajador migrante. Lo que también destaca Edo (2019) es que el efecto en el corto plazo de este shock varía en función del nivel de protección del empleo. En aquellos países

⁴⁷ Datos de individuos entre 15 y 64 años que trabajan a tiempo completo y diferenciando por nivel educativo. Disponen de la empresa en la que trabaja cada año cada individuo. Para la clasificación por sectores se utilizan dos dígitos.

con un mercado de trabajo menos rígido, los salarios reales bajan y el mercado absorbe la nueva oferta aumentando el nivel de empleo. En aquellos países con un mercado más rígido, no varían casi los salarios reales, pero el mercado no absorbe la nueva oferta y aumenta el desempleo. En cuanto al largo plazo, dependerá de la dinámica de respuesta del factor capital del país receptor (Edo, 2019). En el caso de que los salarios reales bajaran y en consecuencia los rendimientos de las empresas aumentaran, si hay capacidad para reinvertir ese aumento de los rendimientos en capital físico complementario del factor trabajo, aumentaría la demanda de empleo y los salarios reales volverían a subir. Es decir, se compensaría en el largo plazo el aumento de la desigualdad.

Edo & Özgüzel (2023) realizaron un análisis comparativo del impacto de la inmigración en las tasas de empleo de los nativos en las regiones europeas entre 2010-2019. Para ello, utilizaron datos de la *European Labour Force Surveys* y de los censos. Sus resultados, en la línea de lo expuesto por Edo (2019) para el Norte Global y Dustmann et al. (2024) para Reino Unido, fueron que: en el corto plazo, la inmigración disminuye el empleo de los nativos, pero este efecto desaparece en el largo plazo; los trabajadores poco cualificados pierden empleo, mientras que los cualificados lo ganan; las instituciones del mercado laboral y la cobertura de la negociación colectiva protegen el empleo nativo; y, finalmente, que las regiones económicamente dinámicas absorben a los trabajadores migrantes reduciendo o eliminando los efectos adversos sobre el empleo nativo.

Finalmente, también cabe tener en cuenta que el origen de la población migrante también puede determinar su nivel de cualificación y/o la presencia de fricciones que generen inicialmente un downgrade. Sabemos por Windzio et al. (2021) y Caliendo et al. (2021) que una vez se eliminaron las medidas transitorias aumentó el porcentaje de mano de obra poco cualificada en EU15 procedente de los nuevos estados miembros, aunque también lo hizo en menor medida la mano de obra cualificada. Según Caliendo et al., (2021), la ampliación benefició económicamente a todos los países de la UE, pero en distinto grado dependiendo del nivel de desarrollo del país o del nivel de cualificación de la mano de obra. Felbo-Kolding et al. (2019) estudiaron la segmentación del mercado laboral para los **migrantes intraeuropeos** en Reino Unido, Alemania y Dinamarca en función del país de origen. Las personas migradas que proceden de los NEM (nuevos estados miembro a partir de 2004) y del sur de la UE ocupan puestos de peor calidad y con peores salarios, mientras que las que lo hacen de Europa noroccidental ocupan incluso mejores puestos de trabajo y mejor pagados que los nativos. Los propios autores del artículo señalan que eso es un indicio de que

la integración del mercado de trabajo europeo, lejos de reducirlas incrementa las desigualdades entre sus ciudadanos. Esto a su vez es coherente con la hipótesis defendida por Card (2009) para Estados Unidos y, posteriormente, Dustmann et al. (2024) para Reino Unido. Otros trabajos que se escapan a nuestro marco de análisis pero que no por ello son menos interesantes, como el de Alesina et al. (2021), han señalado también que la inmigración genera una menor disposición de los nativos a la redistribución, pese a que la población migrante es contribuyente neta (fiscal).

¿Cabe esperar entonces que el aumento de la inmigración haya influido en el comportamiento de la desigualdad en los países de EU15? Todo parece indicar que depende del nivel de cualificación de las personas migradas, qué puestos de trabajo ocupan y que esto a su vez suele ir ligado a su país de origen. Cabría esperar que los flujos intraEU15 fueran igualadores si presuponemos que tienen un mayor nivel de cualificación y ocupan puestos de trabajo en el país de destino acorde a él. ¿Es así con los flujos procedentes de la Europa del Este? ¿Y con los procedentes de fuera de la UE? Tampoco debemos ignorar la capacidad de los países de absorber el incremento de la oferta en determinados sectores o el posible aumento de la desigualdad por unos mayores rendimientos de los factores productivos complementarios al trabajo migrante. Sin embargo, tal y como hemos explicado y como resume Clemens (2022), es probable que el impacto de los flujos migratorios apenas explique el aumento general de la desigualdad.

3.2.- EL CAMBIO TECNOLÓGICO

Si hay un factor sobre el que existe un relativo consenso acerca de su papel determinante en la desigualdad de ingresos, ese es el cambio tecnológico (Dabla-Norris et al., 2015). Además, como ya hemos visto en el apartado anterior, se ha ligado también a otros determinantes como la integración económica. Precisamente trabajos como el de Bloom et al. (2016) hablan de cómo las importaciones desde países del Sur global han podido inducir a los países del Norte global a «innovaciones defensivas». La tercera revolución industrial, donde las TIC juegan un papel esencial, ha facilitado los procesos de integración globales y europeos, pero también la transformación de las actividades productivas y el reparto de recursos y rentas. El SBTC⁴⁸ (Acemoglu & Autor, 2011; D. H. Autor et al., 1998; Goldin & Katz, 2008) o la automatización (D. H. Autor, 2013) han modificado la estructura de los

⁴⁸ Recordemos, cambio tecnológico sesgado en favor del trabajo cualificado por sus siglas en inglés.

mercados de trabajo domésticos y ha contribuido a la acumulación de riqueza en la parte más alta de la distribución. Esto último, por el crecimiento de las rentas del capital (beneficios) de los propietarios de las tecnologías en detrimento de las rentas del trabajo (Moll et al., 2022). Aunque gran parte de los trabajos que abordan estas cuestiones se han realizado con datos para Estados Unidos, ¿ha sido el cambio tecnológico también un determinante del comportamiento de la desigualdad en los países de EU15?

Las innovaciones tecnológicas que interfieren en los procesos productivos pueden alterar la demanda relativa de los factores y, por lo tanto, también sus precios. Un **SBTC** supone el desarrollo de una tecnología que requiere un mayor uso relativo de mano de obra cualificada, es decir, es ahorradora de mano de obra poco cualificada (ver Katz & Autor (1999) para una extensa revisión de la literatura). Este cambio en la demanda relativa de los respectivos factores de producción acaba afectando a su precio y la desigualdad salarial puede aumentar por efecto del *skill premium* (Acemoglu & Autor, 2011; D. H. Autor et al., 1998; Goldin & Katz, 2008). Haskel & Slaughter (2002), mediante la evidencia empírica para 10 países de la OECD en la década de los setenta y los ochenta, hallaron que el aumento del *skill premium* en muchos casos se debía a que el SBTC se concentra habitualmente en sectores que ya son *per se* intensivos en mano de obra cualificada. Es decir, que puede existir un sesgo sectorial, además de factorial, en el cambio tecnológico. Lo que sí parece ser evidente es que la clave no solo está en lo que sucede en la demanda del mercado de trabajo, sino también en la oferta.

Goldin & Katz (2008), para el caso de Estados Unidos a lo largo del siglo XX, definieron el comportamiento del *skill premium* en base a una carrera entre el cambio tecnológico y la educación. Si la oferta de mano de obra cualificada aumenta al mismo ritmo que la demanda, el *skill premium* no se altera. Si lo hace en mayor o en menor medida, el *skill premium* disminuye o aumenta, respectivamente. En la primera mitad del siglo XX, el rápido crecimiento de la oferta de trabajadores cualificados (educación secundaria) en Estados Unidos disminuyó de forma significativa el *skill premium* en su mercado laboral y lo mantuvo relativamente estable a mediados de siglo. Sin embargo, según estos autores, desde la década de los 1980 el *skill premium* ha aumentado debido a la ralentización del crecimiento de la oferta de trabajo cualificado (educación universitaria). Unos años más tarde, Claudia Goldin y Lawrence Katz, junto a David Autor, revisitaron su trabajo ampliando el análisis hasta la actualidad (Goldin et al., 2020). Los resultados parecen indicar que el *skill premium* vinculado al SBTC solo explicaría una parte de los cambios en la distribución salarial en las últimas

décadas. Para el periodo 1980-2000 en Estados Unidos, el *skill premium* podía explicar el 75% del incremento de la desigualdad salarial. Pero, para el periodo 2000-2017, solo podía explicar el 38%. La desigualdad salarial ahora está aumentando por las diferencias dentro de los grupos educativos, sobre todo entre los titulados universitarios. Estos resultados son, además, coherentes con los de otros trabajos anteriores, que analizaremos a continuación.

La **automatización**, entendida como la sustitución del factor trabajo por el capital en la realización de tareas productivas, parece ser el motor del cambio tecnológico de la etapa más reciente. Las tareas productivas se asignan a los distintos factores de producción en función de su ventaja comparativa para desempeñarlas (D. Autor, 2013). Inicialmente, las nuevas tareas son desempeñadas por el factor trabajo porque este es más flexible y adaptativo, pero en cuanto las tareas se formalizan y codifican⁴⁹ pueden ser automatizadas, es decir, ejecutadas por una máquina o un programa de software (D. H. Autor, 2013). Lo que permite la formalización y la codificación de una tarea es el cambio tecnológico (Acemoglu & Restrepo, 2019; D. H. Autor, 2013; Autor, D., Levy, F., and Murnane, 2003). Además de la automatización, que puede tener un significado más amplio, este cambio tecnológico se conoce también como un **RBTC** (cambio tecnológico sesgado en favor de la *rutinización*, por sus siglas en inglés). Según D. H. Autor, (2013), el avance de la tecnología está permitiendo automatizar tareas vinculadas a procesos rutinarios que hasta ahora habían sido realizados por el factor trabajo, como «*puestos administrativos, ventas, producción y puestos operativos*». Si además se tiene en cuenta que las tareas rutinarias han estado vinculadas generalmente a niveles de formación y salarios medios, la destrucción del trabajo humano vinculado a estas tareas en favor del capital provocará una **polarización de los salarios** en el mercado de trabajo. Los resultados de Acemoglu & Restrepo (2021) y Autor et al. (2006) parecen indicar que en Estados Unidos sí se observa esta polarización. ¿Cabe esperar un resultado similar para los países de EU15?

Goos & Manning (2007) encontraron evidencias de una polarización salarial en Reino Unido para el periodo 1975-1999 y que esta, medida como la diferencia salarial entre los percentiles 50/10 y 90/50, respondía al RBTC, de acuerdo con el comportamiento del salario medio semanal por hora trabajada y por ocupación. La polarización salarial se observa en el aumento relativo del empleo muy cualificado (profesional y empresarial) y poco cualificado (servicios personales) y en una disminución relativa del empleo en la mitad de la distribución (industria y trabajos administrativos rutinarios), entre otros factores. Dos años más

⁴⁹ Trasladar las acciones de las tareas a las reglas de un código (cuerpo de leyes que se constituye como sistema).

tarde, obtuvieron resultados similares también para los países de EU15 y Noruega en el periodo 1993-2006 (Goos et al., 2009). De nuevo, Goos et al. (2014), utilizando otro modelo⁵⁰ para su estimación, llegaron a los mismos resultados para el mismo grupo de países y para el periodo 1993-2010. No obstante, la evidencia de otras investigaciones no nos permite rechazar todavía el posible impacto en el mercado de trabajo de un SBTC. Michaels et al. (2014) encontraron en EE.UU., Japón y nueve países europeos entre 1980 y 2004 que el cambio tecnológico, medido como el peso de las TIC en el valor añadido bruto de cada país y como el gasto en I+D de las empresas privadas sobre el PIB de cada país, estaba incrementando los salarios de los trabajadores más cualificados y empeorando los de aquellos con un nivel medio de cualificación y, aunque en menor medida, también los de los menos cualificados. Es decir, una combinación de *skill premium* y polarización salarial que siempre beneficia a la parte más alta de la distribución y contribuye al aumento de la desigualdad.

La Fig. 16 muestra la media del porcentaje de trabajadores por ocupación y nivel de cualificación sobre el total de la población activa de los países de EU15 en los años 1995, 2005 y 2015^{51,52}. Es decir, la estructura de la demanda de empleo. En primer lugar, dentro de las ocupaciones clasificadas como de **cuello blanco**, aumenta el empleo cualificado (Fig. 16) por los profesionales -científicos, ingenieros, diseñadores, médicos, entre otros- y por los técnicos y ayudantes de estos profesionales, mientras se mantiene relativamente estable el empleo no cualificado (Fig. 16). Esto último se debe al aumento del personal de servicios y ventas -conductores, camareros, peluqueros, cajeros, vendedores, entre otros- y la disminución del personal administrativo -secretarios, coordinadores, trabajadores de atención al cliente y/o *Call Center*, entre otros. En segundo lugar, dentro de las ocupaciones clasificadas como de **cuello azul**, disminuye el empleo independientemente del nivel de cualificación (Fig. 16). En el periodo de la muestra hay un importante descenso de los oficiales, operarios y artesanos (constructores, fontaneros, pintores, mecánicos, entre otros) y de los operadores de instalaciones de máquinas y montadores/ensambladores. Solo es necesario destacar que en el caso de los empleos de cuello azul la caída es más abrupta entre 2005 y 2015 que entre 1995 y 2005, probablemente como consecuencia de la crisis. ¿Pero es el cambio estructural en la demanda del mercado de trabajo que nos muestran ambas figuras una con-

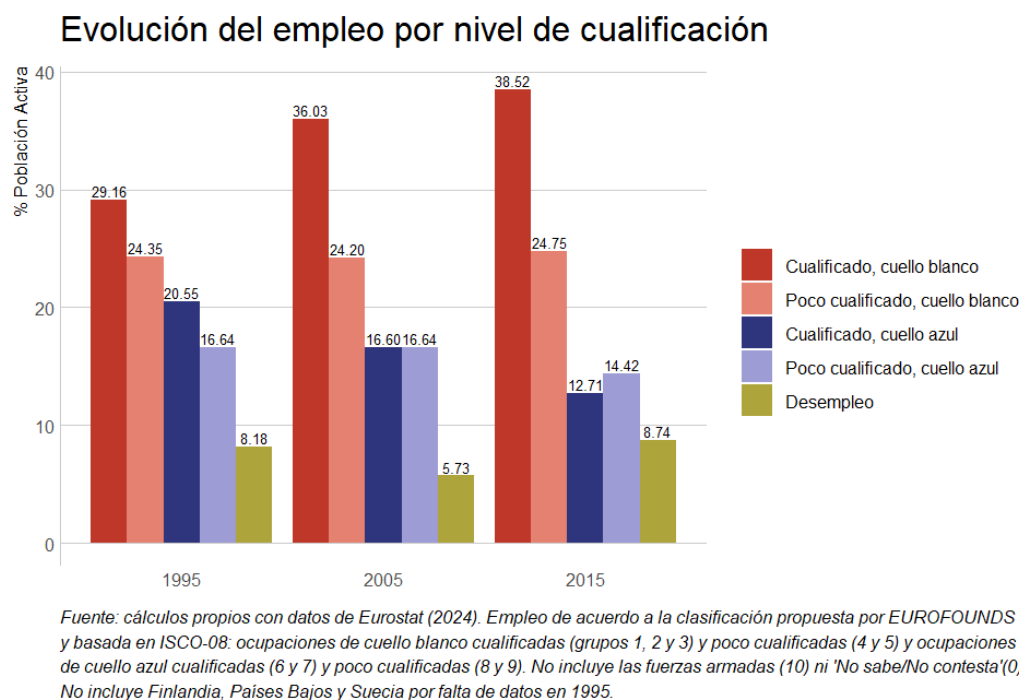
⁵⁰ El modelo también incluía el posible impacto de la deslocalización de la producción en la polarización salarial. Los resultados concluyeron que el RBTC tenía un impacto mayor que la deslocalización.

⁵¹ Aunque el análisis de este trabajo retrocede hasta 1986, no hay datos disponibles con este nivel de desagregación para antes de 1995.

⁵² La Fig. A10 permite analizar las tendencias por país. Hemos comprobado, además, que el comportamiento de las variables no cambia si se observa por número de trabajadores.

secuencia únicamente del cambio tecnológico? La especialización productiva de los países del Norte global en un contexto de integración económica también puede explicar las tendencias descritas.

Fig. 16



Por otro lado, hasta ahora, hemos centrado el análisis en el posible impacto del cambio tecnológico en el mercado de trabajo y en la distribución de los salarios, pero también ha podido determinar el **reparto de las rentas entre el capital y el trabajo**. Lo que antes eran salarios ahora pueden ser dividendos. Trabajos que estudian la relación de las rentas capital-trabajo, como el de Kavonius & Törmälehto (2022) para Finlandia, Francia y España entre los años 1995 y 2019, indican que tras el incremento de la desigualdad por la concentración de la riqueza en la parte más alta de la distribución no está solo la destrucción de empleo que ha podido alterar el *labour share*, sino que es la suma de la acumulación de beneficios y salarios elevados. El análisis de Kavonius & Törmälehto (2022) iría en la línea del capitalismo meritocrático liberal moderno que plantean también Piketty (2014) y Milanovic (2020). Moll et al. (2022) estudiaron, mediante un nuevo modelo para EE.UU. entre los años 1980 y 2012, el impacto de la automatización en el precio de los factores y en la distribución de la renta y la riqueza personal. Estos autores encontraron que las nuevas tecnologías benefician, en efecto, a los trabajadores más cualificados y, además, a los propietarios

del capital. Este resultado es muy interesante porque más allá del efecto del cambio tecnológico sobre los salarios, pone el foco también en los ingresos de los rendimientos del capital, que se concentran en la parte más alta de la distribución. El capital, además, tiende a una mayor acumulación que las rentas del trabajo (D. H. Autor & Dorn, 2013; Dimova & Papi, 2019; Goos et al., 2014; Moll et al., 2022).

3.3.- EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES COMPENSADORAS

El contexto en el que suceden fenómenos como la integración europea, la globalización o el cambio tecnológico también es relevante. Hablamos de la capacidad de adaptación de la oferta de trabajo a las exigencias de la demanda a través de la educación, de la regulación del mercado laboral, de la capacidad de negociación colectiva de las personas trabajadoras para defender sus derechos y, en última instancia, de la capacidad del Estado mediante políticas redistributivas, como la dotación de bienes y servicios públicos, de corregir lo que se percibe por la sociedad como un reparto injusto de la riqueza. Las características de este contexto, por tanto, determinan también el nivel de desigualdad *ex ante* y *ex post*, y, en las últimas décadas, los países de EU15 han experimentado también su transformación. Las políticas que permitieron que los Treinta Gloriosos fuera un periodo de descenso de la desigualdad cambiaron como consecuencia de la crisis productiva e inflacionista de los años setenta: aumentos de los rendimientos del capital frente al trabajo, fuerte desregulación del mercado de trabajo (Atkinson, 2015; Atkinson et al., 2011; Piketty, 2014), debilitamiento de los sindicatos y un claro retroceso de las políticas redistributivas y el Estado de Bienestar (Atkinson, 2015; Atkinson et al., 2011; Immervoll & Richardson, 2011; Mahler, 2010; OECD, 2011; Piketty, 2014). Además, estos cambios no se han producido solo a nivel nacional, sino que se han dado también en el marco europeo (Bertola, 2008, 2010).

3.3.1.- LAS INSTITUCIONES DEL MERCADO LABORAL

Siendo las **instituciones del mercado laboral** uno de los determinantes de la evolución de la desigualdad económica (Checchi & García-Peñalosa, 2010; Lemieux, 2008; Piketty & Saez, 2006), parece que Europa ha logrado mitigar relativamente mejor el impacto positivo (aumenta) de los cambios en la asignación de los factores productivos entre sectores y empresas (Acemoglu, 2003; Chusseau et al., 2008) y ha garantizado trabajos bien pagados a la

parte más baja de la distribución (Blanchet et al., 2022). De acuerdo con Blanchet et al. (2022), en el periodo 1980-2017 Europa ha sido menos desigual que Estados Unidos por la distribución de los ingresos *ex ante* y no tanto, como se suele argumentar, por una compensación *ex post*. Filauro & Parolin (2019), en un trabajo comparativo entre la UE y Estados Unidos para el periodo 2006-2014, constató que a nivel agregado la UE tiene mejores instituciones de apoyo a los trabajadores que otros países del Norte global. Chusseau et al. (2008) y Pavcnik (2011) también exponen que las diferencias entre los países anglosajones y Europa occidental podrían ser una consecuencia de la regulación del mercado laboral y de las normas sociales. La adopción de medidas de compresión salarial en Europa, es decir, que los ajustes se produzcan vía desempleo y no vía salarios, han podido fomentar, además, la inversión en tecnologías intensivas en capital que aumentan la productividad de los trabajadores menos cualificados, frenando así la caída de sus salarios⁵³ (Acemoglu, 2003; Harjes, 2007). Los mercados laborales más rígidos como el europeo generan, no obstante, mayores tasas de desempleo ante los ajustes, pero logran frenar en parte así la polarización salarial. Sin embargo, la regulación del mercado laboral también puede discriminar entre trabajadores fijos y temporales en medidas concretas como la protección contra el despido. Los trabajadores con contratos temporales son generalmente la parte más baja de la distribución de la renta (jóvenes, mujeres y personas poco cualificadas), tienen menores salarios y son más vulnerables a los despidos ante cualquier cambio económico (OECD, 2020).

Tampoco podemos obviar que estas tendencias se producen en un marco europeo proclive a ello. El propio proceso de integración demanda, con el objetivo de aumentar la competitividad, una mayor flexibilización del mercado laboral (Bertola, 2010). La integración económica y monetaria quita la herramienta de la devaluación competitiva a los países y, en la medida que se cumpla el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, también la política fiscal. Ante esta situación, las economías optan por la desregulación el mercado laboral (Bertola, 2008). Si esto no sucede, en un contexto de salarios y negociaciones colectivas rígidas como es el europeo, los ajustes se producen vía desempleo. La integración económica parece agudizar los efectos negativos de la regulación del mercado de trabajo. Pertenecer a la UEM está relacionado con una flexibilización de los mercados laborales, al menos en sus primeros diez años de existencia, según Bertola (2008).

⁵³ Si los salarios no pueden reducirse, hay un incentivo para invertir en capital o tecnología que haga más productivo al factor trabajo y así compensar la posible pérdida de competitividad. No obstante, esto también puede tener un efecto positivo (aumento) sobre el desempleo.

En el periodo que estamos analizando, el porcentaje de la fuerza laboral sujeta a negociación colectiva y/o sindicada en los países de EU15 están disminuyendo, así como en la mayoría de los países del Norte global (Visser, 2019). Esto supone un fuerte desequilibrio en la balanza de poder entre empleados y empleadores (Bivens & Zipperer, 2024) en el contexto de un importante cambio tecnológico y una profunda integración económica. Una menor densidad sindical debilita a los trabajadores con salarios bajos o medios frente a los directivos y accionistas de las empresas (Jaumotte et al., 2015).

Visser (2013), en un exhaustivo análisis de la cobertura de la negociación colectiva⁵⁴ en perspectiva histórica, pero sobre todo para las últimas décadas, observa un incremento de la descentralización desde los años ochenta que se acentúa en los 2000 y tras la crisis económica. Esto es: la negociación entre empleado y empleador (por ejemplo, en la fijación de salarios) pasa del ámbito sectorial o estatal al de empresa o individuo, lo cual implica que cada vez menos personas se ven beneficiadas de las mejoras laborales que consigue el resto. También observa que, pese a esta tendencia, hoy en día todavía la mayoría de las personas cubiertas por la negociación colectiva lo están por convenios sectoriales, pero estos tienen cada vez menos fuerza. El declive sindical es simultáneo a su concentración en grandes empresas, el sector público o empleados relativamente estables, lo cual hace que *«los sistemas de negociación colectiva evolucionen hacia una representación y redistribución de las recompensas más selectiva y exclusiva»* (Visser, 2013).

¿Ha supuesto este cambio en las características de la cobertura de la negociación colectiva y el debilitamiento del poder de los sindicatos un aumento de la desigualdad de ingresos? Aunque Checchi & García-Peñalosa (2010) hallaron un resultado ambiguo, otros trabajos como D. H. Autor et al. (1998), Card et al. (2003), DiNardo et al. (1996) y Farber et al. (2021) encontraron en Estados Unidos y Canadá una relación significativa entre el descenso del peso de los sindicatos y el aumento de la desigualdad económica. El poder negociador de los sindicatos ejerce de contrapeso al incremento relativo de las rentas del capital (Jaumotte et al., 2015; Ochsensfeld, 2018) o frena las rebajas salariales (OECD, 2020), aunque, como ya hemos mencionado, puedan generar también mayores tasas de desempleo en coyunturas concretas. Montebello et al. (2023), con el fin de «arrojar luz» a estos resultados contradictorios, analizaron la relación entre la sindicalización de los trabajadores (densidad

⁵⁴ «La cobertura de la negociación denota la proporción de empleados o asalariados a los que se aplica un convenio colectivo firmado por un sindicato o representante de los trabajadores y el empresario o la asociación de empresarios. Como resultado combinado de la organización y la acción de los sindicatos, los empresarios y el Estado, la cobertura de la negociación es una expresión más adecuada del grado de organización colectiva en el mercado laboral que la tasa de sindicación (Flanagan 1999)» (Visser, 2013).

sindical) y la desigualdad de ingresos (Gini de la renta disponible antes de las transferencias sociales) en 26 países europeos para el periodo 2005-2018. Estos autores encontraron una relación significativa, persistente y en forma de U invertida entre ambas variables. Hasta que no se supera el 39% de densidad sindical, la relación es positiva. Posteriormente, pasa a ser negativa. Este resultado es coherente con la idea de que unos sindicatos o administraciones públicas con poder de negociación colectiva frenan el traslado de las rentas del trabajo al capital, pero si no lo son lo suficiente, solo protegen a unos pocos, se convierte en una herramienta exclusiva que aumenta la desigualdad de ingresos. En esta misma línea, la erosión de los salarios mínimos⁵⁵ también parece contribuir al incremento de los niveles de desigualdad (DiNardo et al., 1996; Jaumotte et al., 2015; Lee, 1999; Teulings et al., 2003).

LA OFERTA DE TRABAJO Y LA EDUCACIÓN

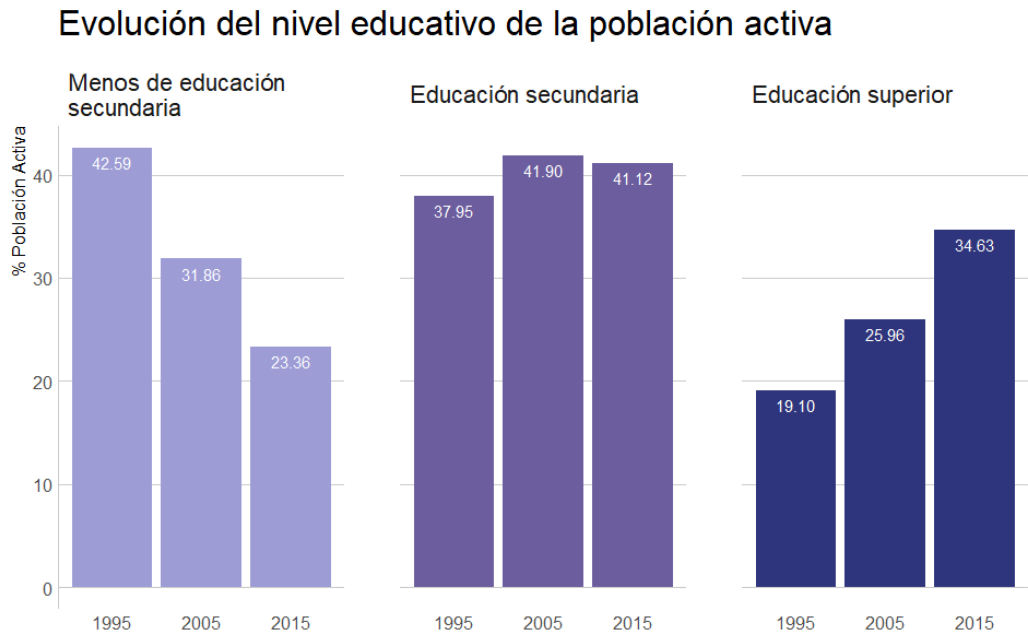
Además de las instituciones del mercado laboral, las características de su oferta son también un determinante muy importante. En un escenario en el que la formación de los trabajadores, entendida como el conocimiento para poder llevar a cabo determinadas tareas, condiciona el signo y la magnitud del impacto de fenómenos como el cambio tecnológico y la integración económica, la educación se convierte en unos de los factores compensadores más importantes (Checchi & García-Peñalosa, 2010; Förster & Tóth, 2015). *Ceteris paribus* el resto de factores, si el crecimiento de la desigualdad se reduce a un problema de oferta y demanda de trabajadores en un determinado nivel de cualificación (D. H. Autor, 2014; Goldin et al., 2020; Goldin & Katz, 2008; Katz & Murphy, 1992; Tinbergen, 1974), la elasticidad del *output* educativo, es decir, la velocidad a la que el nivel educativo o capital humano se adapta a las necesidades que marca el cambio tecnológico, determina el crecimiento de la desigualdad (Goldin & Katz, 2008; Tinbergen, 1974). Según Acemoglu (2003), Europa parece haber tenido relativamente más éxito en el crecimiento de la oferta de mano de obra cualificada.

La Fig. 17 muestra la media del nivel educativo de la población activa de EU15 en 1995, 2005 y 2015. Más del 50% de la población activa tiene educación secundaria y esa cifra permanece relativamente estable en el periodo analizado, por lo que los cambios se están produciendo entre la población activa no cualificada (educación primaria) y la cualificada (educación terciaria). Entre los años 1995 y 2005 el aumento del capital humano se basa en

⁵⁵ Reducción del salario mínimo con relación al salario medio.

el crecimiento (tasa de variación simple anual) de la población semicualificada (1%) y cualificada (3.6%), mientras que entre los años 2005 y 2015, ese crecimiento ya solo se sustenta en el aumento de la población activa cualificada (3.3%) por el ligero estancamiento de la semicualificada (-0.2%)⁵⁶.

Fig. 17

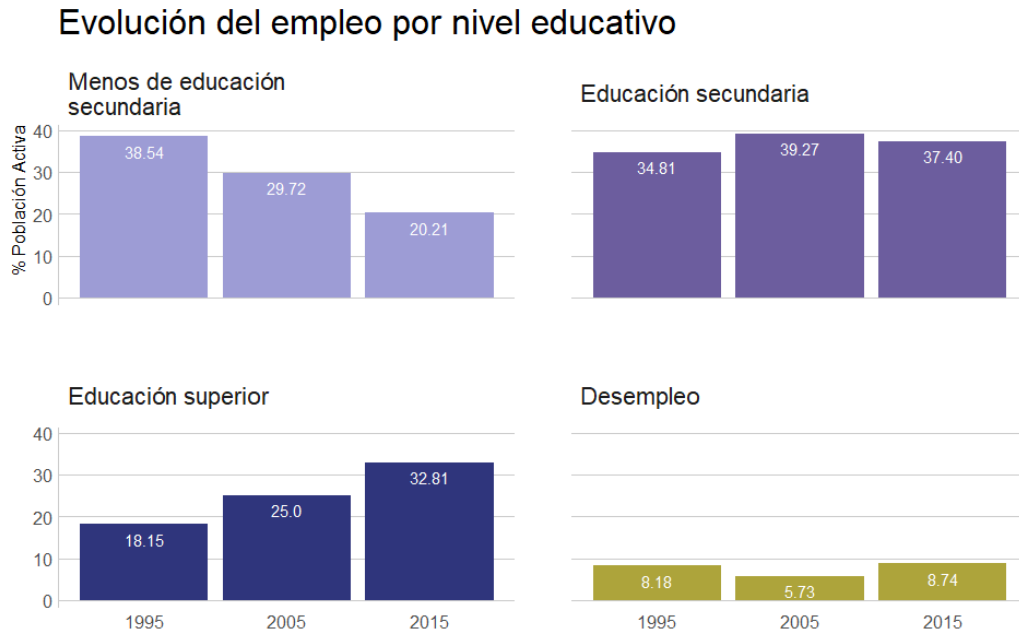


Fuente: Eurostat (2024).
 No incluye Finlandia, Países Bajos y Suecia para permitir la comparación con los datos agregados de empleo.

La Fig. 18 nos permite observar si estos cambios en la oferta de trabajo responden a los cambios en la demanda de trabajo. Esta vez, tenemos datos de la media de empleo en EU15 por nivel educativo. La comparación de ambas figuras, además, nos permite comprobar de forma aproximada el desempeño de los países de EU15 en la carrera entre la tecnología y la educación. Es decir, si la oferta de trabajo cualificado (Fig. 17) aumenta relativamente en la misma proporción que la demanda de trabajo cualificado (Fig. 18). El empleo cualificado (educación superior) crece de forma relativa en todo el periodo. Entre los años 1995-2005 un 3.8% anual y entre 2005-2015 un 3.1%, al igual que la población activa cualificada.

⁵⁶ Aunque la recuperación de la crisis empieza en 2014, la tendencia entre 2005 y 2015 podría estar todavía condicionada por esta. Para una mayor robustez del análisis, se ha comprobado que se mantiene si comparamos los datos del año 2005 con los del año 2018.

Fig. 18



Fuente: Cálculos propios con datos de Eurostat (2024). Clasificación educación: ISCED 2011.
No incluye Finlandia, Suecia y Países Bajos para permitir la comparación con los datos agregados de empleo.

Aunque no podemos afirmar con exactitud que los países de EU15 están ganando la carrera a la tecnología (o a los cambios estructurales de la demanda del mercado de trabajo), sí que podemos descartar que el estancamiento del crecimiento de la oferta de trabajo cualificada en el que se encuentran países como Estados Unidos, según Goldin & Katz (2008), se observa en los países de EU15. ¿Pero tiene el nivel educativo de la mano de obra de estos países la capacidad de compensar en su totalidad los efectos del cambio tecnológico?

3.3.2.- LA REDISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS

Desde los años ochenta, la capacidad redistributiva del Estado se ha ido debilitando por el retroceso de las transferencias sociales, los impuestos y el Estado de bienestar (Atkinson, 2015; Atkinson et al., 2011; Piketty, 2014). Hope & Limberg (2022), mediante un análisis para 18 países de la OCDE, detectaron que los impuestos a las rentas más altas han estado disminuyendo en los últimos 50 años⁵⁷ y que esto, tanto en el corto como en el medio pla-

⁵⁷ El trabajo de (Hope & Limberg, 2022) abarca el periodo 1965-2015.

zo, ha contribuido al aumento del porcentaje de renta bruta en manos del Top 1% de la distribución, sin que haya implicado a su vez generación de empleo o crecimiento económico (argumento que se suele esgrimir para bajar la carga impositiva a los más ricos). Aunque ya hemos señalado que la evidencia de Blanchet et al. (2022) indica que lo que sucede antes de la distribución de ingresos en Europa determina en mayor medida cómo evoluciona la desigualdad, Dorn et al. (2022) explicaban también que *«los programas de redistribución en los países de EU15 reducen la desigualdad de ingresos en mucha mayor medida que los programas equivalentes de impuestos/transferencias en muchas otras economías avanzadas»*. Paulus et al. (2009) realizaron un análisis de los sistemas fiscales y las prestaciones sociales con microdatos (EUROMOD) para los años 2003 y 2005 en los países de EU19. Sus resultados indicaban que las políticas redistributivas tienen un papel muy importante en la reducción de la desigualdad de ingresos, pero que su margen de impacto es muy heterogéneo entre los países. Los datos que analizan también parecen indicar que los principales componentes de la redistribución, si excluimos las pensiones, son las prestaciones sociales y el sistema fiscal. Los países con mayores impuestos y prestaciones son más igualitarios, nórdicos y continentales, que aquellos con menores impuestos y prestaciones, del sur y anglosajones. Avram et al. (2014) llevaron a cabo el mismo análisis para el año 2010 y para EU27 y alcanzaron conclusiones muy similares.

La propia integración económica de la UE hace más necesaria que nunca la intervención pública debido a las fuentes de riesgos transfronterizos ya analizados en apartados anteriores; sin embargo, también afecta a la viabilidad de las políticas nacionales (Bertola, 2010). El aumento de la competencia por la integración hace necesario que los mercados laborales sean más flexibles para mejorar la competitividad, como ya hemos explicado, al mismo tiempo que las instituciones europeas exigen a los países de la eurozona disciplina presupuestaria, limitando así la capacidad redistributiva del Estado (Bertola, 2010). Peters (2012) señala que estas restricciones, además, no solo han afectado a las políticas redistributivas, sino también al tamaño del propio Estado con una fuerte reestructuración del sector público: reducciones de salarios, empleo flexible, privatización de empresas públicas o subcontratación de servicios. Según este autor, el sector privado proporciona más del 40% de los bienes públicos.

A finales de la primera década del siglo XXI, la Gran Recesión puso a prueba a estos cambios y a los modelos de Estado de bienestar europeos. Doorley et al. (2021), en el contexto de la Gran Recesión (2007-2013), estudió el papel de los estabilizadores fiscales automáti-

cos en la desigualdad de ingresos de España, Grecia, Irlanda, Italia y Portugal. Los estabilizadores fiscales automáticos son partidas fiscales y de gasto público que se activan de forma automática ante caídas de ingresos o desempleo en caso de, por ejemplo, una crisis económica. Estos autores, como en otros trabajos ya citados, mediante el uso de microdatos extraídos de EU-SILC y las simulaciones de EUROMOD para los cinco países mencionados encontraron evidencias de que la crisis aumentó la desigualdad por su impacto en el desempleo y los salarios mientras que los estabilizadores fiscales automáticos como las prestaciones sociales (sobre todo, subsidios por desempleo y pensiones de jubilación) redujeron dicho impacto. Este resultado, según los propios autores, pone sobre la mesa la importancia de un sistema fiscal y de prestaciones sociales bien diseñado que pueda hacer frente a coyunturas particulares como una crisis económica. Sin embargo, las políticas de austeridad asociadas a la consolidación fiscal que exigían las autoridades europeas a los países más endeudados tras la Gran Recesión pudieron contribuir a un mayor desigualdad. Según Agnello & Sousa (2014), en un análisis panel de 18 países industrializados entre 1978 y 2009 y en la línea de otros autores, la consolidación fiscal⁵⁸ (como porcentaje del PIB) mediante una política fiscal de reducción del gasto público, es decir austeridad, está relacionada con un incremento de la desigualdad. Mientras, la consolidación fiscal mediante una política fiscal de subida de impuestos está relacionada con una disminución de la desigualdad. La principal explicación para la relación entre consolidación fiscal y desigualdad es, sobre todo, a que la parte más baja de la distribución es más sensible a estas políticas. Este resultado es especialmente relevante porque existe un fuerte vínculo entre la consolidación fiscal y las crisis bancarias, según estos autores y, por tanto, las políticas de austeridad implementadas a raíz de la Gran Recesión pudieron incrementar la desigualdad.

Pero la UE no solo ha podido condicionar la política económica y fiscal de los países miembros, sino que también ha podido influir en la desigualdad de ingresos interpersonal a nivel país a través de sus propios programas de redistribución. Los **Fondos Estructurales**⁵⁹ son una de las herramientas de las políticas de cohesión que pretenden reducir la desigualdad regional. Los fondos europeos, en términos generales, se conocen como sistemas de redistribución de la riqueza basada en el lugar⁶⁰ y buscan incentivar el crecimiento y el

⁵⁸ Políticas cuyo objetivo es reducir la deuda pública sobre el PIB de un país mediante el incremento de impuestos o mediante la disminución del gasto público.

⁵⁹ FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional), FSE (Fondo Social Europeo), FC (Fondos de Cohesión), FEAD (Fondo de Ayuda Europea para las Personas Más Desfavorecidas) y FEADER (Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural).

⁶⁰ A ese sistema de redistribución se le denomina así porque está condicionado por la ubicación de las personas y no por su nivel de renta individual.

empleo en regiones relativamente menos desarrolladas⁶¹ mediante la inversión en infraestructuras o las subvenciones a empresas. Aunque el objetivo de estas políticas de cohesión es el de reducir la desigualdad regional, puede que también estén influyendo en la desigualdad interpersonal dentro de estas regiones. Recientemente, Lang et al. (2023) han publicado un estudio basado en un panel de datos anual para 231 regiones europeas entre 1989-2017 que determina el impacto de los Fondos Estructurales sobre la desigualdad de renta de las personas que viven en las regiones beneficiadas⁶², medida como el coeficiente de Gini y los ratios P90P10 y P80P20. Aunque hay que ser prudentes con los resultados al ser el primer estudio que, hasta donde sabemos, se ha publicado con este objetivo, cabe tenerlos en cuenta. Lang et al. (2023) han hallado que, pese a la generación de crecimiento económico en las regiones receptoras de estos fondos, no todos los hogares se han visto beneficiados de ese crecimiento. Los ingresos de los hogares más ricos han aumentado relativamente más que los más empobrecidos y esto, a su vez, se debe a que han aumentado concretamente los salarios de los trabajadores más cualificados. Los Fondos Estructurales podrían estar reduciendo la desigualdad entre regiones, pero ampliándola dentro de ellas por un incremento del *skill premium*.

4.- LOS DATOS Y LA METODOLOGÍA

4.1.- QUÉ SE QUIERE MEDIR Y CÓMO HACERLO

4.1.1.- LA VARIABLE DEPENDIENTE: LA DESIGUALDAD

Para medir la **desigualdad de ingresos interpersonal a nivel país** se han utilizado los siguientes indicadores relativos *ex ante* y *ex post*: el **Índice de Gini**, los **ratios P90P10, P90P50 y P50P10** y la concentración de ingresos en el **Bottom 50, Middle Class, Middle 40 y Top 10** de la distribución. Tal y como ya se ha adelantado, aunque una parte del ejercicio econométrico se ha realizado con los indicadores de desigualdad contruidos con la base de datos WID, como ejercicio de robustez también se han contrastado los resultados con los indicadores contruidos con la base de datos LIS y SWIID. Para la interpretación de los resultados, deberán tenerse en cuenta las diferencias entre las bases de datos en cuanto a fuentes y metodología. Para más información consultar el apartado 2.

⁶¹ Con un PIB per cápita por debajo del 75% de la media de la UE.

⁶² También sobre variables como los factores de producción, los sectores, el nivel de cualificación, el empleo, las inversiones y los patrones migratorios.

4.1.2.- LAS VARIABLES EXPLICATIVAS

La integración económica europea

Para medir los efectos de la integración económica hemos priorizado el uso de variables *de facto*, frente a las variables *de iure*, porque reflejan mejor el efecto de los cambios rápidos y significativos que se han producido en las últimas décadas (Erauskin & Turnovsky, 2022). Debido a que los efectos de la integración en los países europeos pueden ser distintos en función del país o conjunto de países con los que se integren, las variables utilizadas han sido también, en la medida de lo posible, bilaterales⁶³.

El nivel de **integración comercial** se ha medido con datos de exportaciones e importaciones de bienes⁶⁴ por país de destino y de origen, respectivamente, como porcentaje del PIB de cada país⁶⁵. En base a los motivos expuestos en el apartado 3, hemos agrupado los datos de comercio en tres grandes grupos: EU15⁶⁶, Europa del Este⁶⁷ y China.

Para medir la **integración financiera**, hasta donde sabemos, solo existen datos bilaterales (origen/destino) para todos los países de la muestra a partir del año 2000. Por eso se ha buscado una variable alternativa que abarque todo el periodo analizado y que además pueda capturar el posible efecto de dicha integración: la Posición Internacional de Inversión Neta (PIIN) de cada país respecto a su PIB⁶⁸. Esta variable excluye el oro y se puede descomponer en activos (inversiones en el extranjero por parte de residentes) y pasivos (inversiones en el país por parte de no residentes) correspondientes a la IED (inversión extranjera directa), a Portfolio (las inversiones en cartera) y a otras inversiones⁶⁹.

⁶³ En este contexto, cuando se utiliza el término bilateral se hace para indicar que en cada variable conocemos el país de origen y el de destino.

⁶⁴ No hemos incluido en ningún caso el comercio de servicios por la falta de datos para gran parte del periodo analizado, lo cual impide un análisis en el largo plazo.

⁶⁵ Han sido excluidas las reimportaciones y las reexportaciones porque podrían dificultar la interpretación del efecto del comercio con determinadas regiones.

⁶⁶ E incluyendo también el comercio con Luxemburgo, aunque este no forme parte del grupo de los países analizados.

⁶⁷ Bulgaria, Croacia, Chequia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia.

⁶⁸ Si el valor de la PIIN es positivo es que ha salido más capital del país del que ha entrado. Si su valor es negativo, lo contrario.

⁶⁹ También disponemos de datos de la Balanza por Cuenta Corriente (BCC), IED entrante (% PIB) e IED saliente (% PIB). A diferencia de las variables basadas en la PIIN, estas miden el stock de capital desde la perspectiva de la dirección del flujo y no de la clasificación entre activo o pasivo. Aunque existen algunas discrepancias entre los datos recogidos con una u otra metodología, el 80% de las veces actúan de forma conjunta porque ambas incluyen el stock de inversión más importante: la participación de las empresas matrices residentes en el capital de filiales extranjeras (OECD, 2014).

En cuanto a la **integración del mercado de trabajo**, disponemos de datos del porcentaje de población migrante en cada país por lugar de nacimiento desde 1990, cada cinco años, respecto a la población total y de la población migrante total para todo el periodo. En este caso hemos agrupado los datos de migración en tres grandes grupos: EU15, de Europa del Este o de fuera de la UE. Cabe tener en cuenta también que los indicadores de desigualdad contienen datos de ingresos de los residentes en un país en un determinado año; por lo tanto, no se va a estimar la relación entre el porcentaje de población migrada y la desigualdad en la población nativa, sino con la desigualdad en la población total (migrada y nativa).

El cambio tecnológico

Además de la integración económica, uno de los determinantes más significativos del nivel de desigualdad que se ha expuesto en el apartado 3 es el cambio tecnológico. Sin embargo, también es muy difícil de medir por su naturaleza heterogénea y compleja. El cambio tecnológico impacta en el conocimiento, puede ser generado por las empresas o fuera de ellas y sus innovaciones pueden incorporarse o no a los factores de producción o a los bienes y servicios que se comercializan (Archibugi & Pianta, 1996). Aunque el stock de capital TIC respecto al capital total de cada país es una medida común del cambio tecnológico, la falta de datos para todos los países y el periodo analizados ha hecho que nos aproximemos a él a través de la innovación.

Un cambio tecnológico no solo requiere invertir en capital, sino también en el propio desarrollo de la tecnología. El sistema de patentes es la forma que adoptan las empresas para proteger sus innovaciones y son el resultado directo de la innovación con objetivos comerciales⁷⁰ (Archibugi & Pianta, 1996). El **número de patentes ‘High Tech’⁷¹ solicitadas a la EPO** (Oficina Europea de Patentes)⁷² por cada millón de habitantes⁷³ en cada país y año puede ser una buena aproximación a las innovaciones asociadas al cambio tecnológico que han condicionado la especialización productiva exportadora de la industria europea y el mercado de trabajo⁷⁴.

⁷⁰ Aunque también hay que tener en cuenta que no todas las innovaciones son patentables o se patentan.

⁷¹ Cálculos de Eurostat basados en el criterio de la Trilateral Statistical Report y la IPC. Corresponde a solicitudes de patentes *High Tech* los siguientes campos técnicos: ordenadores y equipos de empresas automatizados; microorganismos e ingeniería genética; aviación; TIC; semiconductores y láseres.

⁷² En funcionamiento desde 1977.

⁷³ Con el objetivo de controlar por el tamaño del país.

⁷⁴ Aunque no sean innovaciones estrictamente europeas, deben registrarse aquí para proteger el derecho a la propiedad en territorio europeo.

Las instituciones del mercado laboral y la educación

Para medir las políticas y las instituciones del mercado laboral hemos escogido las siguientes variables. La variable **densidad sindical** (porcentaje de trabajadores afiliados a un sindicato) es un buen indicador de la capacidad y poder de negociación de los trabajadores frente a los efectos adversos de la globalización y el cambio tecnológico. El porcentaje de trabajadores con derecho a la **negociación colectiva** también puede medir esto mismo.

Otra aproximación a las instituciones del mercado laboral es a través de su regulación⁷⁵. Para ello, contamos con los **índices de la regulación del uso de trabajadores temporales y de la regulación del despido de los trabajadores con contratos fijos**. También disponemos de una *dummy* de **salario mínimo legal**, que toma valor 0 cuando no existe un salario mínimo en ese país y año y 1 cuando sí existe. Dado que el régimen de negociación del salario mínimo, el Estado o entre empresas y personas trabajadoras, influye en su cuantía y, por lo tanto, en su capacidad de reducir la desigualdad, también tenemos una *dummy* de **salario mínimo nacional promovido por el Estado**, que toma valor 0 cuando no existe y 1 cuando sí, y otra *dummy* de **salario mínimo por sector fruto de la negociación colectiva**, que toma valor 0 cuando no existe y 1 cuando sí.

Además del poder de negociación de los trabajadores y de la regulación del mercado de trabajo, se ha argumentado anteriormente la necesidad de incluir una variable que mida el nivel educativo de los países analizados a lo largo del periodo. Aunque el nivel educativo también se puede medir como la media de años de escolarización de la población, la variable incluida en el modelo principal es el porcentaje de población entre 15 y 64 años con **estudios superiores**, pues es la que nos permite medir de forma más directa el efecto compensador sobre el *skill premium*.

El gasto público y los fondos europeos

El Estado de Bienestar es otro de los principales factores compensadores de los shocks que incrementan la desigualdad. Además de las políticas redistributivas, el **gasto público** también forma parte del Estado de Bienestar. Esta variable recoge el gasto total desembolsado⁷⁶ por las administraciones públicas como porcentaje del PIB. También

⁷⁵ Estas serían las únicas variables *de iure* y no *de facto* incluidas en el presente análisis.

⁷⁶ No confundir con consumo, que excluye partidas tan importantes como la formación bruta de capital por parte de las administraciones públicas.

disponemos de datos específicos de gasto social y del CAPB (saldo primario ajustado en función del ciclo económico, por sus siglas en inglés). El **gasto social** equivale a la parte del gasto público destinado específicamente a políticas sociales⁷⁷ como porcentaje del PIB. Esto nos permite diferenciar la relación de la desigualdad con la dotación de bienes públicos, gasto público, y con el gasto específico en políticas sociales, gasto social. El **CAPB**, también como porcentaje del PIB, mide el saldo presupuestario (déficit/superávit) de las economías ajustado por el ciclo económico y descontado el pago de intereses netos. Esta variable muestra la posición fiscal estructural del país, es decir, cómo se comportarían las cuentas públicas bajo condiciones económicas normales⁷⁸, descontado el efecto del ciclo económico. El CAPB es una variable especialmente relevante en el caso de los países de la UE⁷⁹ debido a la relación entre desequilibrios presupuestarios y políticas de austeridad, analizadas en el apartado 3.

En el caso particular de la UE, además, las regiones menos desarrolladas también pueden acceder a los **Fondos Estructurales Europeos**⁸⁰. Los países más desiguales de EU15 concentran un mayor porcentaje de estas regiones, por lo que recibieron la mayor parte de estos fondos en las décadas de los 80 y 90, antes de la entrada en la UE de los países de Europa del Este.

4.2.- EL MODELO Y LA METODOLOGÍA

Para tratar de comprender cuáles han sido los factores que han determinado el nivel de desigualdad en los 14 países de la UE que estamos analizando, hemos creado un modelo basado en el trabajo de Jaumotte et al. (2013) que contrasta para un amplio grupo de países y un largo periodo de tiempo los efectos de la integración económica, la tecnología y las instituciones sobre la **desigualdad de ingresos interpersonal a nivel país**. Aunque estos

⁷⁷ Las prestaciones comprenden nueve ámbitos: vejez, supervivientes, prestaciones relacionadas con la incapacidad, salud, familia, políticas activas del mercado de trabajo, desempleo, vivienda y otros ámbitos de política social.

⁷⁸ Aunque trabajos como el de Schneider et al. (2017) han empleado esta variable para medir la austeridad, cabe ser prudente con su interpretación por algunas limitaciones de sesgo (Ball et al., 2013).

⁷⁹ En el marco de vigilancia fiscal de la UE, especialmente en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), el CAPB permite evaluar el cumplimiento de los objetivos fiscales y si es necesario realizar ajustes estructurales para corregir déficits por encima del 3% del PIB, lo cual limita el crecimiento del gasto público de forma estructural.

⁸⁰ La suma de las cuantías recibidas correspondientes a: FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional), FSE (Fondo Social Europeo), FC (Fondos de Cohesión), FEAD (Fondo de Ayuda Europea para las Personas Más Desfavorecidas) y FEADER (Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural), todos respecto al PIB del país receptor.

autores trabajan con un panel de datos que comprende países del Norte y del Sur global, tienen un objetivo similar y su modelo es fácilmente adaptable a nuestro propósito.

El modelo principal a estimar está expresado en la siguiente ecuación (1):

$$\begin{aligned} INEQ_{it} = & \alpha'(Integración\ económica_{it}) + \beta'(Cambio\ tecnológico_{it}) \\ & + \gamma'(Instituciones\ del\ mercado\ laboral\ y\ Educación_{it}) \\ & + \delta'(Gasto\ Público_{it}) + \lambda'(Controles_{it}) + \eta_i + \vartheta_t + \varepsilon_{it} \end{aligned}$$

donde $INEQ_{it}$ es el indicador que mide el nivel de la desigualdad de renta⁸¹ en un país i en un año t . Las variables explicativas están agrupadas por los principales determinantes del nivel de desigualdad y el valor de sus coeficientes recoge la magnitud y el signo de la relación. La variable dependiente y algunas de las variables explicativas están en logaritmos para reducir el número de observaciones atípicas en aquellos casos en las que el hecho de serlo no sea relevante para el análisis⁸². También se han estandarizado las variables para que tengan una media de cero y una desviación típica (DT) de uno. Al eliminar las diferencias de escala entre las variables, podemos comparar los coeficientes estimados entre modelo estandarizados para observar qué variable explicativa tiene un mayor impacto sobre la variable dependiente en cada regresión. El término η representa la dummy por país i , ϑ la dummy temporal t y ε_{it} es el término de error. Utilizar efectos fijos por país y temporales, TWFE (*Two-way Fixed Effects*, por sus siglas en inglés), permite centrar el análisis en los cambios que se producen a nivel *within country* y capturar las perturbaciones comunes al controlar por la heterogeneidad no observada por país y tiempo.

Se han incluido en el **modelo principal** las siguientes variables explicativas mencionadas ya en el apartado 4.1.2 y por los motivos expuestos en este. Como variables de **integración económica**: las exportaciones e importaciones respecto al PIB de los 14 países europeos con otros países de EU15, Europa del Este y China (integración comercial); las variables que componen la PIIN respecto al PIB (integración financiera); y el porcentaje de población migrada respecto a la población total por lugar de nacimiento: otro país de EU15, Europa del Este⁸³ (integración del mercado laboral). Como variable de **cambio tecnológi-**

⁸¹ Siempre que sea posible, es más adecuado trabajar en niveles de desigualdad y no en variación para evitar magnificar los posibles errores de medida de los ingresos en un año (Bound & Krueger, 1991; Jaumotte et al., 2013).

⁸² Para una mayor robustez de los resultados, estos se van a contrastar también para las mismas variables sin transformar.

⁸³ Se ha comprobado también la significatividad del porcentaje de población total nacida en un país fuera de la UE. Se ha decidido no incluirla en los resultados porque no es significativa y porque su inclusión junto al

co el número de patentes ‘*high tech*’ solicitadas a la EPO por cada millón de habitantes. Como variables de **instituciones del mercado laboral y educación**: la densidad sindical, el índice de regulación del uso de trabajadores temporales y del despido de trabajadores con contrato fijo y el porcentaje de la población con estudios superiores. El **gasto público** y los **fondos estructurales europeos recibidos** como porcentaje del PIB solo se incluyen en las estimaciones cuyo indicador de desigualdad, variable dependiente, es *ex post*. Finalmente, se han incluido otras variables de **control**: el crecimiento anual del PIB real con lag, el porcentaje de empleo femenino con lag y el porcentaje de desempleo.

En cuanto a la metodología, con el objetivo de reducir la posibilidad de *outliers*, errores de medición, *missing values* en años específicos, movimientos en el corto plazo fruto del ciclo económico y como ejercicio de robustez, hemos modificado el **panel de datos** original para que contenga una observación de cada variable por país y **cada 5 años**, de forma que el valor de cada observación es la media de los valores de los últimos cinco años⁸⁴. Los años de referencia son 1990, 1995, 2000, 2005, 2010 y 2015; abarcando así el periodo 1986-2015. Debido al pequeño tamaño de la muestra y a su estructura ($N > T$) se han estimado las regresiones mediante un modelo OLS (Mínimos Cuadrados Ordinarios) con TWFE, que es a su vez el método más utilizado en trabajos similares como el ya citado de Jaumotte et al. (2013). Se han identificado problemas de heterocedasticidad y de autocorrelación mediante los test de Wald⁸⁵ y Wooldridge⁸⁶, respectivamente. Para garantizar la validez de las inferencias realizadas ha sido necesario corregir estos problemas incluyendo errores estándar robustos⁸⁸.

resto de variables de integración del mercado de trabajo generaba problemas que comprometía la validez de los resultados.

⁸⁴ El valor de una variable en 1990 sería la media de los valores de los años 1986-1990. En ningún caso se han incluido los *missing values* en la media. La variable densidad sindical se ha introducido en las regresiones con el *lag* de un periodo debido a que, como ya se ha explicado, su efecto va con *delay* (Tober, 2022).

⁸⁵ Comando de Stata para el test de Wald modificado: ‘xttest3’. Comando de Stata para el Test de Wald de heterocedasticidad en datos panel: ‘lmhwalddxt’.

⁸⁶ Comando en Stata para el test de autocorrelación de Wooldridge: ‘xtserial’. Las observaciones de una misma unidad están relacionadas entre sí a lo largo del tiempo.

⁸⁷ No se puede rechazar la hipótesis nula de independencia transversal de los datos del panel.

⁸⁸ Siguiendo a Abadie et al. (2023), hemos optado por errores robustos y no agrupados por países para evitar un estimador sesgado. En nuestro caso, las variables explicativas presentan una variación sustancial dentro de cada país a lo largo del tiempo y no existe una asignación de tratamiento puramente a nivel país. Además, el número de países es reducido (EU15, menos Luxemburgo), lo que hace que los errores estándar agrupados por país (*cluster*) sean potencialmente poco fiables en muestras pequeñas.

5.- LOS RESULTADOS

5.1.- LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La Tabla 2 contiene los resultados del **modelo principal** (ecuación 1). La variable dependiente que se usa por defecto, en las regresiones de esta tabla y posteriormente, es el Índice de Gini (columna 1), uno de los indicadores de **desigualdad** más comunes en la literatura. También se han incluido regresiones con los ratios en logaritmos P90P10, P90P50 y P50P10 y la concentración de los ingresos en el Bottom 50, Middle Class, Middle 40 y Top 10 (columnas 2-8). Todos los indicadores de la Tabla 2 son *ex ante*, de modo que los resultados muestran la relación entre los distintos factores y la desigualdad interpersonal antes de la redistribución de ingresos realizada por las instituciones (impuestos y transferencias). Además, los **coeficientes** de las variables explicativas están **estandarizados** para facilitar la comparación entre ellas y entre regresiones con distintos indicadores de desigualdad.

Integración comercial

De acuerdo con los resultados de la Tabla 2, existe una relación significativa entre el comercio y la desigualdad interpersonal dentro de los países de EU15⁸⁹. Este resultado es relevante porque se está controlando también por el efecto del cambio tecnológico, de forma que la relación entre desigualdad y comercio no media solo a través de él. Los trabajos que defienden esta idea suelen medir el comercio a través de la apertura comercial. Sin embargo, los resultados que analizaremos a continuación indican que el comercio tiene una complejidad que variables como la apertura comercial no siempre pueden recoger; por ejemplo, la relación con la desigualdad de las exportaciones y las importaciones puede tener signos opuestos.

⁸⁹ La relación entre las variables de integración económica, como el comercio, y la desigualdad puede tener un problema de engeneidad. El valor pasado de la variable dependiente puede estar condicionando el valor actual de la variable independiente. Por ejemplo, el aumento de la desigualdad en años anteriores puede llevar a la exigencia de políticas proteccionistas que afectan a estas variables en el presente. No obstante, cabe recordar que la política comercial pertenece a la UE y no a los países en particular que la conforman, por lo que en nuestro caso no debería ser un problema. Para intentar controlar la hipotética endogeneidad, hemos intentado estimar el modelo principal con el método 2SLS (Mínimos Cuadrados en dos etapas) con TWEF tomando como variables instrumentales las primeras diferencias de las variables endógenas o la predicción de su valor mediante una ecuación gravitacional. Sin embargo, la debilidad de los instrumentos ha hecho que los resultados hallados sean excluidos del análisis de este trabajo.

Tabla 2

La relación entre la desigualdad ex ante y la integración económica europea (1986-2015)

<i>VARIABLES</i>	(1) Principal <i>Gini</i>	(2) Principal <i>log P90P10</i>	(3) Principal <i>log P90P50</i>	(4) Principal <i>log P50P10</i>	(5) Principal <i>Bottom 50</i>	(6) Principal <i>Middle Class</i>	(7) Principal <i>Middle 40</i>	(8) Principal <i>Top 10</i>
Integración comercial								
Exportaciones de bienes a EU15 (% PIB)	-0.859 (0.586)	-1.184* (0.499)	-1.508* (0.632)	-0.626 (0.773)	0.856 (0.537)	0.997 (0.623)	0.308 (0.735)	-0.760 (0.666)
Importaciones de bienes desde EU15 (% PIB)	0.358 (0.403)	0.779+ (0.398)	0.812+ (0.462)	0.546 (0.626)	-0.611 (0.367)	-0.341 (0.433)	0.899+ (0.516)	-0.008 (0.461)
Exportaciones de bienes a Europa del Este (% PIB)	0.415 (0.301)	-0.001 (0.295)	0.590* (0.285)	-0.486 (0.406)	-0.211 (0.297)	-0.719** (0.262)	-1.011** (0.368)	0.648+ (0.327)
Importaciones de bienes desde Europa del Este (% PIB)	-0.634+ (0.318)	-0.084 (0.310)	-0.347 (0.365)	0.159 (0.497)	0.379 (0.294)	0.729* (0.331)	1.379** (0.437)	-0.948* (0.371)
Exportaciones de bienes a China (% PIB)	0.237 (0.158)	-0.095 (0.128)	0.057 (0.157)	-0.197 (0.208)	-0.198 (0.148)	-0.192 (0.161)	-0.322 (0.232)	0.299 (0.184)
Importaciones de bienes desde China (% PIB)	0.526+ (0.273)	0.702** (0.249)	-0.054 (0.306)	1.145* (0.467)	-0.443+ (0.248)	-0.299 (0.291)	-0.635 (0.430)	0.627+ (0.331)
Integración financiera								
Activos de IED (% PIB)	1.146 (0.734)	0.622 (0.501)	1.378* (0.627)	-0.138 (0.584)	-1.228+ (0.678)	-1.503* (0.710)	-0.139 (0.733)	0.940 (0.797)
Pasivos de IED (% PIB)	-1.309+ (0.770)	-0.771 (0.564)	-1.322+ (0.676)	-0.141 (0.688)	1.317+ (0.713)	1.658* (0.747)	0.538 (0.799)	-1.200 (0.840)
Activos de Portfolio (% PIB)	0.480* (0.226)	0.602* (0.278)	1.084** (0.321)	0.063 (0.364)	-0.624** (0.216)	-0.638* (0.245)	0.453 (0.370)	0.220 (0.266)
Pasivos de Portfolio (% PIB)	-0.459* (0.182)	-0.478* (0.235)	-1.036** (0.304)	0.096 (0.310)	0.477* (0.179)	0.621** (0.217)	0.081 (0.348)	-0.379+ (0.220)
Integración del mercado laboral								
Pob. Migrante de EU15 (% Pob.)	-0.334 (0.220)	-0.286 (0.195)	-0.176 (0.251)	-0.304 (0.304)	0.368+ (0.206)	0.179 (0.239)	0.041 (0.336)	-0.282 (0.257)
Pob. Migrante de Europa del Este (% Pob.)	0.462** (0.152)	0.552* (0.265)	0.184 (0.214)	0.716* (0.326)	-0.408* (0.152)	-0.334* (0.152)	-0.438* (0.203)	0.505** (0.158)

La relación entre la desigualdad ex ante y la integración económica europea (1986-2015) - Cont.

VARIABLES	(1) Principal Gini	(2) Principal log P90P10	(3) Principal log P90P50	(4) Principal log P50P10	(5) Principal Bottom 50	(6) Principal Middle Class	(7) Principal Middle 40	(8) Principal Top 10
Cambio tecnológico								
log Núm. Patentes 'High Tech' (EPO) por millón de habitantes	0.619* (0.244)	0.112 (0.214)	0.736** (0.256)	-0.431 (0.351)	-0.543* (0.218)	-0.780** (0.253)	-0.752+ (0.388)	0.756* (0.297)
Instituciones del mercado laboral y Educación								
Densidad sindical	-0.797* (0.302)	-0.596+ (0.332)	-0.752* (0.336)	-0.329 (0.554)	0.679* (0.283)	0.880** (0.318)	0.848+ (0.427)	-0.900* (0.350)
Regulación del uso de trabajadores temporales	0.124 (0.095)	0.099 (0.157)	0.041 (0.120)	0.119 (0.201)	-0.011 (0.091)	-0.173+ (0.100)	-0.480** (0.146)	0.244* (0.107)
Regulación del despido (individual) de trabajadores con contrato fijo	-0.040 (0.260)	-0.492+ (0.254)	0.230 (0.359)	-0.966+ (0.495)	0.126 (0.226)	-0.188 (0.311)	-0.423 (0.346)	0.118 (0.306)
Educación Superior (% Población)	-0.547*** (0.150)	-0.916** (0.274)	-0.493* (0.189)	-1.046** (0.340)	0.530*** (0.144)	0.441** (0.146)	0.286 (0.173)	-0.518** (0.156)
Variables de control								
Var. anual PIB Real - lag	-0.077 (0.075)	0.038 (0.090)	-0.090 (0.102)	0.133 (0.117)	0.024 (0.069)	0.138+ (0.081)	0.246* (0.112)	-0.138 (0.087)
Empleo femenino (% Total Empleo) - lag	-0.395* (0.175)	-0.088 (0.271)	0.306 (0.280)	-0.390 (0.332)	0.262 (0.163)	0.251 (0.194)	0.812* (0.330)	-0.585* (0.221)
Desempleo (% Total Empleo)	-0.024 (0.077)	0.295* (0.122)	-0.142 (0.105)	0.579* (0.218)	0.027 (0.068)	0.113 (0.092)	0.033 (0.129)	-0.035 (0.095)
<i>Observaciones</i>	84	84	84	84	84	84	84	84
<i>R²</i>	0.96	0.95	0.94	0.88	0.97	0.96	0.92	0.95
<i>EF País</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>EF Tiempo</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$, + $p < 0.1$

NOTA: Estimación OLS con TWEF. Coeficientes de las variables estandarizadas. Errores estándar robustos entre paréntesis. Países: EU14 (EU15, menos Luxemburgo). Observaciones: la media de la variable en ese año y los cuatro inmediatamente anteriores, 1990, 1995, 2000, 2005, 2010, 2015. Grupo de países Europa del Este: Bulgaria, Croacia, Chequia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia.

La integración comercial entre los países de **EU15**, mediante las **exportaciones**, está vinculada a una reducción de la brecha de ingresos de P90 respecto a P50 y P10 (columnas 2 y 3). La posible explicación es que el acceso a otros mercados del Norte global ha podido contribuir a garantizar la permanencia de la industria y de los correspondientes puestos de trabajo. También que, en un proceso de especialización exportadora, prevalece el efecto del crecimiento económico y/o de la creación de empleo en la distribución de ingresos. Un cambio de uno en la desviación estándar de las exportaciones intraEU15 está asociado con una disminución significativa de 1.184 en la desviación estándar de la ratio P90P10.

Sin embargo, el efecto de las **importaciones**, aunque con una significatividad muy débil y un coeficiente menor, es el contrario. Existe una relación positiva y significativa entre las ratios P90P10 y P90P50 (columnas 2 y 3), así como con el incremento de la concentración de ingresos del Middle 40 (columna 7). En este caso, podríamos estar observando el posible impacto de un incremento de la competencia que favorece la concentración de ingresos en el P90. Una posible explicación es el incremento de la competencia: las empresas domésticas menos productivas pierden participación en el mercado en favor de las más productivas, que pueden ser también domésticas o pertenecer a otro país de EU15 (importaciones). Un cambio de uno en la desviación estándar de las importaciones intraEU15 está asociado con un aumento significativo de 0.779 en la desviación estándar de la ratio P90P10. Si comparamos el efecto de las exportaciones y las importaciones, la relación neta del comercio intraEU15 con la desigualdad en los países analizados en el periodo 1986-2015 es negativa⁹⁰. La naturaleza de esta relación es importante, pues alrededor del 60% del total del intercambio comercial de los países de EU15 se da entre ellos. No obstante, esto no siempre ha tenido que ser así, lo que podemos estar observando en nuestros resultados es la consecuencia de los ajustes productivos de la consolidación del Mercado Común (1968), con el Mercado Único (1992) y la zona euro (1999)⁹¹, pero no los ajustes iniciales de un proceso de integración, más asociados a shocks distributivos.

Pero la integración comercial europea no se ciñe exclusivamente a los países de EU15. La incorporación a la UE de los países de **Europa del Este** en la década de los 2000 es otro de los fenómenos vinculados al proyecto europeo que ha tenido lugar en el periodo analizado. En la Tabla 2 podemos observar precisamente la relación opuesta entre exportacio-

⁹⁰ Como prueba de robustez, hemos contrastado en la regresión de la columna 1 de la Tabla A2 la relación de la apertura comercial intraEU15 (suma de exportaciones e importaciones respecto al PIB) con el Gini ex ante. Además de ser negativa, la relación es significativa.

⁹¹ Algunas de las incorporaciones tuvieron lugar entre 1986 y 1995, aunque el comercio entre los países de EU15 ya era elevado por los tratados comerciales existentes y las áreas de libre comercio.

nes e importaciones con la desigualdad. También que, contra todo pronóstico, el resultado neto de la ampliación de la UE al Este, en términos comerciales, es negativo. Es decir, su crecimiento ha podido contribuir a una menor desigualdad. Las **exportaciones**, por un lado, tienen una relación positiva y significativa con la ratio P90P50 y negativa con el porcentaje de ingresos de la clase media y el Middle 40 (columnas 3, 6 y 7), en favor del Top 10 (columna 8). Este resultado parece indicar que el aumento de las exportaciones ha podido agrandar la brecha entre el centro y la parte superior de la distribución. ¿Por qué? La apertura de Europa del Este y la incorporación de la mayoría de los países a la UE ha permitido a los antiguos miembros de la Unión acceder a un mercado nuevo que no obedece estrictamente a un patrón Norte-Norte. En este caso sí han podido ser necesarios ajustes de especialización productiva para garantizar la competitividad. La mayoría de las exportaciones son de productos intermedios y de capital, intensivos en tecnología. El impulso innovador y la reasignación de los factores productivos hacia las empresas exportadoras, más intensivas en capital y en mano de obra cualificada, pueden contribuir a aumentar el *skill premium* entre empresas y desviar las rentas del trabajo, salarios, a las rentas del capital, beneficios (Bloom et al., 2016; Burstein & Vogel, 2017a; Costinot & Rodríguez-Clare, 2014a; Dai, 2023; Pavcnik, 2011; Verhoogen, 2008). Las **importaciones**, por otro lado, tienen una relación significativa y negativa con el Índice de Gini (columna 1) y positiva con la clase media y el Middle 40 (columnas 6 y 7) y negativa con el Top 10 (columna 8). Este resultado es contrario a la idea de unas importaciones competitivas que perjudican a la industria de los antiguos miembros de la unión. ¿Cuál es la razón? Quizá porque estas importaciones de bienes no son tan solo competidoras directas de la industria en los 14 países analizados, como cabe esperar de los bienes de consumo, sino también complementarias, como el caso de productos intermedios y de capital. Si esto es así, el aumento de las importaciones podría permitir que los países receptores ganaran competitividad y que se mantuvieran puestos de trabajo que de otro modo serían destruidos, como explicaron Maney & Chiappini (2012) para el caso de la industria automotriz alemana. Esto no descarta que las importaciones competitivas no tengan un efecto negativo sobre los ingresos de parte de la población de los países receptores, pero puede que el coeficiente de esta variable no esté reflejando esa relación porque el efecto igualador sea mayor. Otra posibilidad es que el efecto desigualador se haya dado a través de ajustes productivos que afectan al empleo y no a los salarios (Wolszczak-Derlacz & Parteka, 2015); o también que afecten a sectores o regiones muy concretas y sus efectos no se reflejen a nivel nacional, como en el caso de Alemania (D. Dorn & Levell, 2021).

En cuanto al **China Shock**, proxy de la globalización comercial, está asociado con un mayor nivel de desigualdad *ex ante*. Por un lado, un cambio de uno en la desviación estándar de las **importaciones** a China está relacionado con un cambio significativo de 0.526 en la desviación estándar del Índice de Gini (columna 1), de 0.702 en la ratio P90P10 (columna 2), de 1.145 en la ratio P50P10 (columna 4) y de -0.443 en el Bottom 50 (columna 5). Es decir, el aumento de las importaciones procedente de China tiene correlación con la disminución del porcentaje de ingresos en la parte inferior de la distribución, lugar donde se ubican los trabajadores menos competitivos. EU15 y China tienen una balanza comercial negativa en favor del gigante asiático. Las importaciones, que ya eran significativas en la primera mitad de los dos mil en comparación a los noventa, se componen principalmente de bienes de capital y de consumo. Estos resultados, por tanto, son compatibles con los de otros autores que señalan que la deslocalización de la industria a países con ventajas comparativas en los precios de los factores está provocando la destrucción de parte del empleo en el sector de las manufacturas, el empeoramiento de las condiciones laborales de sus trabajadores y el aumento del *skill premium* por un exceso de oferta de mano de obra doméstica poco cualificada (Bramucci et al., 2021; Feenstra & Hanson, 1996; Grossman & Rossi-Hansberg, 2008; P. R. Krugman, 2008; Wolszczak-Derlacz & Parteka, 2015). La relación positiva con la concentración de ingresos en el Top 10 (columna 8) refuerza esta idea. Las **exportaciones**, por otro lado, no son significativas.

Finalmente, cabe preguntarse por qué las importaciones desde Europa del Este tienen una relación negativa con la desigualdad de ingresos, mientras que las importaciones desde China tienen una relación positiva, siendo ambas regiones relativamente menos desarrollados que los antiguos miembros de la UE (comercio Norte-Sur). Quizá la respuesta se halle en el tipo de importaciones. Mientras desde Europa del Este, además de bienes de capital y de consumo, los bienes intermedios tienen un peso relativamente significativo, desde China los bienes intermedios tienen un peso relativamente menor. En la línea de lo ya expuesto, podemos estar ante los efectos diferenciados de dos tipos de deslocalización y competencia: en el intercambio de bienes con Europa del Este prevalece un patrón de deslocalización parcial e intraindustrial, mientras que con China lo haría más un patrón de deslocalización total y un *mix* de comercio intra e interindustrial. Además, tal y como se ha descrito en apartados anteriores, aunque el comercio con Europa del Este tiene un mayor peso en el PIB para EU15 que con China, el comercio con el gigante asiático va asociado a una balanza comercial negativa para la mayoría de los países analizados (Fig. A5).

Integración financiera

Como no disponemos de datos bilaterales (origen/destino) para todos los países y el periodo analizado sobre la **integración financiera**, a priori no podemos conocer qué parte de su efecto pertenece a los movimientos de capital intraeuropeos y cual a aquellos con otras regiones del mundo. Aunque sí sabemos que la integración financiera europea ha supuesto una reducción de los costes de los flujos financieros dentro de la UE (Head & Mayer, 2021) y que la integración bancaria europea de 1993 permitió un incremento considerable de los flujos de capitales entre los países de la UE (Burghof & Gehrung, 2022). Es decir, que una parte del aumento de los flujos de capital internacional en la UE se ha dado entre los propios países europeos y por los cambios asociados al proceso de integración. Los coeficientes y la significatividad de las variables de integración financiera de la Tabla 2 sugieren que el incremento relativo de los activos financieros (IED y Porfolio fuera del país) y/o la disminución relativa de los pasivos (IED y Portfolio en el país) está relacionado con un mayor nivel de desigualdad, concretamente por su relación con la concentración de los ingresos en el Bottom 50 y en la clase media (columnas 5 y 6)⁹².

La primera de las variables a analizar es el porcentaje de **activos en IED** sobre el PIB de cada país. Esta variable está directamente relacionada con la deslocalización de la producción. El aumento de los activos en IED tiene una relación positiva y significativa con la reducción de los ingresos de la clase media (columnas 3, 5 y 6). La deslocalización de la producción reduce el empleo en los sectores o fases productivas menos competitivas, lo que reduce los salarios de su mano de obra. Uno de los sectores más afectados es la industria y, por ello, los trabajadores de cuello azul cualificados. Los resultados parecen respaldar esta idea. En cuanto a los **pasivos de IED**, su relación con la desigualdad es negativa. El aumento en uno de la desviación estándar de esta variable está relacionado con un incremento significativo de 1.317 en el porcentaje de ingresos del Bottom 50 (columna 5) y de 1.658 de la clase media (columna 6). Eichengreen et al. (2021^a), Faustino & Vali (2013), FMI (2007), Förster & Tóth (2015); Larrain (2015) y Reuveny & Li (2003) afirmaban en sus respectivos trabajos que la IED se destina a los sectores más productivos e intensivos en capital. Esto debería contribuir a un aumento de la desigualdad a través del incremento del *skill premium*. Aunque el incremento del porcentaje de ingresos de la clase media puede deberse a esto, la relación positiva con el Bottom 50 y la ausencia de significatividad en la

⁹² Estos resultados son robustos si medimos la integración financiera con la PIIN o con la Balanza por Cuenta Corriente (ver columnas 2, 3 y 4 de la Tabla A2).

regresión con la ratio P50P10 parece indicar que la entrada de IED aumenta los salarios y el empleo beneficiando a la mitad inferior de la distribución. Quizá la razón sea la expuesta por Figini & Görg (2006): la IED tiene como destino los sectores ya consolidados, donde cabe esperar que ya se hayan producido previamente los ajustes estructurales necesarios que habrían incurrido en un aumento de la desigualdad. Sin ser excluyente, otra razón podría ser que el efecto de la consolidación o de la creación de empleo por el aumento de la IED sea mayor que el del *skill premium*.

Sobre las inversiones en cartera o Portfolio, parecen tener una relación con la desigualdad muy similar a la IED e incluso su significatividad es mayor. El aumento de los **activos de Portfolio** tiene un vínculo positivo y significativo en la desigualdad por una reducción de los ingresos del Bottom 50 y la clase media. Un aumento en uno de la desviación típica de esta variable está correlacionado con un aumento en 0.602 en la desviación típica de la ratio P90P10 y de 1.084 en la ratio P90P50 (columna 2 y 3). En el caso de los **pasivos de Portfolio**, la relación es la opuesta. Podemos intuir que, mientras la entrada de inversión (pasivos) puede favorecer la creación de empleo, el crecimiento económico y la inclusión financiera (Burghof & Gehrung, 2022; Eichengreen et al., 2021b; Jaumotte et al., 2013), la inversión en otros países (activos) puede acelerar los procesos de especialización exportadora, como en el caso de Alemania según Ochsenfeld (2018). El comportamiento de los activos y pasivos de Portfolio es, además, especialmente relevante en el caso de la integración europea. Previo al estallido de la crisis económica de 2008, los pasivos de Portfolio crecieron de forma notable en Europa del Sur (España, Grecia y Portugal). Paralelamente, los activos de Portfolio crecieron también de forma notable en países como Alemania. La integración financiera europea ha podido contribuir, por tanto, a la reducción de la desigualdad en los países receptores, como Europa del Sur antes de la crisis, y su aumento en los países emisores, como Alemania.

Como ya adelantábamos, estos resultados no nos permiten aislar el efecto de la mayor integración financiera europea de la global sobre el aumento de la desigualdad de ingresos en los países de EU15. No obstante, sí nos permiten evidenciar que la condición de emisor o receptor de inversión determina el signo del impacto, uno que se concentra, además, en lo que sucede en el centro de la distribución.

Integración del mercado de trabajo

Tal y como ya se ha argumentado, para medir la integración del mercado europeo hemos tenido en cuenta las variables de porcentaje de la población total de un país nacida en otro país de EU15 o de Europa del Este. La integración del mercado de trabajo **intraEU15** está relacionada con una mayor concentración de ingresos en el tramo Bottom 50 (columna 5). Entre los países del Norte global migra sobre todo la población cualificada, por lo que la relación de esta variable con la desigualdad podría asociarse a la llegada de trabajadores cualificados a sectores concretos que tienen una mayor demanda de trabajo, una oferta limitada y, por lo tanto, salarios relativamente elevados. Los tres países con mayor porcentaje de población migrante nacida en otro país de EU15 son, en orden descendiente, Bélgica, Irlanda y Suecia. En Bélgica, precisamente, es donde se encuentran algunas de las principales instituciones europeas. Recordemos, además, que en parte del periodo analizado los países europeos han tenido programas específicos de atracción de talento (Van Mol & Valk, 2016). En esta línea, según Felbo-Kolding et al. (2019), estas personas ocupan puestos relativamente mejor pagados que los nativos. Al incluir efectos fijos por país y tiempo en nuestro modelo, estamos capturando la heterogeneidad no observada, pero las estimaciones son más sensibles a la relación de los comportamientos extremos. Dicho de otro modo, la estimación de la relación entre la desigualdad y la integración del mercado laboral intraEU15 refleja lo que sucede en los países donde más ha aumentado esta variable.

En cuanto a la integración del mercado de trabajo con **Europa del Este**, existe una correlación entre su aumento y un mayor nivel de desigualdad. Un incremento de la desviación típica en uno de esta variable supone una reducción de 0.408 en la desviación típica de los ingresos del Bottom 50, de 0.334 de la clase media, de 0.438 del Middle 40 y un incremento del 0.505 del Top 10 (columnas 5, 6, 7 y 8). La relación positiva con las ratios P90P10 y P50P10 (columnas 2 y 4) indican que quienes más perjudicados salen en términos de ingresos son las personas que se encuentran en la parte más baja de la distribución. Para comprender este resultado cabe tener en cuenta que la población procedente de estos países suele realizar trabajos poco cualificados o cualificados y peor pagados en el país de destino (Felbo-Kolding et al., 2019), bien por su nivel de formación o por un *downgrade* (Dustmann et al., 2024; Dustmann & Preston, 2019). Un mercado de trabajo más integrado con Europa del Este incrementa a su vez la oferta de trabajo menos cualificada en el país receptor en un contexto de caída de la demanda por el cambio tecnológico y la deslocalización, pero también la oferta de trabajo cualificado con un gap salarial entre nativos y extranjeros como consecuencia del *downgrade* de estos últimos. Además, cabe tener en cuenta también que los patrones de migración no son aleatorios, sino que responden a necesidades en el lugar de

origen y a oportunidades en el lugar de destino. Esto precisamente podría reforzar que haya un mayor porcentaje de población migrante procedente de Europa del Este en aquellos países o regiones dónde tienen oportunidades de empleo que por sus características contribuyen a ampliar la desigualdad en el país que acoge.

5.2.- EL CAMBIO TECNOLÓGICO

El cambio tecnológico es un fenómeno complejo y como tal es difícil de medir. Para hacerlo, en el modelo principal se ha escogido la variable **número de patentes solicitadas a la EPO clasificadas como 'High Tech'**, divididas por cada millón de habitantes, con el objetivo de dimensionar las solicitudes por el tamaño del país. De acuerdo con los resultados de la Tabla 2, el cambio tecnológico tiene una relación positiva y significativa con la desigualdad. Junto a la integración comercial, es el factor desigualador que más impacto tiene sobre ella. Un incremento de la solicitud de patentes, es decir, de la innovación, está vinculado a la reducción de la acumulación de ingresos del Bottom 50 y la clase media (columnas 3, 5 y 6) en favor del Top 10 (columna 8). Un incremento en una unidad de la desviación típica del número de patentes está relacionado con una disminución en 0.543 y 0.780 la desviación típica del porcentaje de ingresos del Bottom 50 y de la clase media, respectivamente. Este resultado puede estar reflejando la destrucción de empleo por un proceso de automatización, consecuencia a su vez de los cambios asociados a la especialización productiva (uso de tecnologías intensivas en capital y ahorradoras de mano de obra). El vínculo positivo y significativo con la acumulación de ingresos en el Top 10 (columna 8) es coherente con esta idea (traspaso de rentas del trabajo a rentas del capital). De acuerdo con Kavonius & Törmälehto (2022) y Moll et al. (2022), el cambio tecnológico no solo influye en los ingresos mediante el desempleo, sino también por los salarios elevados de los directivos y los significativos rendimientos del capital asociadas a los beneficios.

5.3.- LAS INSTITUCIONES COMPENSADORAS

Los determinantes del nivel de desigualdad de un país no son exclusivamente aquellos que provocan potencialmente su aumento, sino también aquellos otros que lo compensan. Algunos de ellos actúan *ex ante*, como la educación, los sindicatos y la regulación del mercado laboral (Tabla 2) y otros *ex post*, como las políticas redistributivas (Tabla 3). La compara-

ción de los resultados de ambas tablas nos permitirá, además, saber si tras la inclusión concretamente del efecto de las políticas redistributivas, diferencia entre los indicadores *ex ante* y *ex post*, los factores desigualadores siguen siendo significativos.

Mercado de trabajo: regulación, poder de negociación y educación

Uno de los principales factores compensadores es el poder de negociación de los trabajadores, medido en este caso por la **densidad sindical**. De acuerdo con los resultados de las regresiones de la Tabla 2, un aumento del número de trabajadores sindicados está relacionado con una mayor concentración de ingresos en la mitad de la distribución (columnas 3, 5 y 6). Un incremento de uno de la desviación típica de la densidad sindical está vinculado a un aumento de 0.679 y de 0.880 en la desviación típica del Bottom 50 y la clase media, respectivamente. Si tenemos en cuenta que la densidad sindical ha disminuido en la mayoría de los países a lo largo del periodo analizado, el menor poder de la negociación de los trabajadores frente a las empresas tiende a suceder junto a una menor concentración de ingresos en la mitad de la distribución (D. H. Autor et al., 1998; Card et al., 2003; DiNardo et al., 1996; Farber et al., 2021; Jaumotte et al., 2015; Ochsenfeld, 2018). Dada la inclusión de variables de integración comercial y cambio tecnológico en nuestro modelo, estos resultados nos inclinan a pensar que la relación entre el declive de los sindicatos y la desigualdad es significativa por sí misma⁹³.

Otro de los factores compensadores incluidos en el modelo principal es la regulación del mercado de trabajo. La **regulación del uso de trabajadores temporales** tiene una relación negativa con la concentración de ingresos de la clase media, del Middle 40 y el Top 10 (columnas 6, 7 y 8). Es decir, cuanto mayores son los impedimentos en el uso de esta forma de contratación, menores son los ingresos de la mitad superior de la distribución. Un incremento en la **regulación del despido de trabajadores con contrato fijo** está asociado de forma significativa con menores ratios P90P10 y P50P10 (columnas 2 y 4). Este resultado puede deberse a que una mayor protección de los trabajadores fijos protege precisamente a los trabajadores con ingresos bajos, los cuales tienen mayores dificultades para encontrar un nuevo empleo en caso de despido. Si ambos índices disminuyen, que es lo que ha sucedido en la mayoría de los países analizados, la desigualdad podría aumentar. Otra

⁹³ También se ha contrastado la significatividad de la variable que mide el porcentaje de trabajadores con derecho a la negociación colectiva (columna 5, Tabla A2). Observamos que en este caso no es significativa.

variable de regulación del mercado de trabajo es la existencia de un **salario mínimo legal**. En la Tabla A2 hemos incluido dos regresiones para medir su posible relación con la ratio P90P10. La existencia de un salario mínimo legal está relacionada con un menor nivel de desigualdad (columna 6). Si, además, diferenciamos entre un salario mínimo negociado entre los trabajadores y las empresas por sector y un salario mínimo legal en el que ha intervenido el gobierno como parte activa y se implementa a escala nacional, el primero reduce la brecha P90P10 y el segundo la brecha P90P50 (columnas 7 y 8).

Finalmente, otro de los principales factores compensadores del incremento de la desigualdad, relacionado con las características de la oferta de trabajo, es la **educación**. Los resultados de la Tabla 2 muestran que un mayor porcentaje de población con estudios superiores está relacionado con una menor desigualdad. A más población con estudios superiores, mayor porcentaje de ingresos en el Bottom 50 y la clase media (columnas 5 y 6) y, por tanto, menor brecha respecto a las rentas más altas (columnas 2, 3 y 8). La relación negativa entre la ratio P50P10 y la educación parece indicar que la parte más baja de la distribución es la que más se beneficia del incremento del nivel educativo. Un incremento en uno de la desviación estándar de la educación superior está asociado a una disminución de 0.916, 0.493 y 1.046 en las ratios P90P10, P90P50 y P50P10, respectivamente (columnas 2, 3 y 4). Si aumenta la oferta de trabajo cualificada se compensa el *skill premium* asociado al comercio y el cambio tecnológico y, por lo tanto, disminuye la desigualdad de ingresos (D. H. Autor, 2014; Checchi & García-Peñalosa, 2010; Goldin et al., 2020; Goldin & Katz, 2008; Katz & Murphy, 1992; Tinbergen, 1974). Una oferta de trabajo doméstica cualificada podría estar compensando la transferencia de rentas del factor trabajo al capital por los efectos del cambio tecnológico y/o de la especialización productiva exportadora.

REDISTRIBUCIÓN DE INGRESOS

Las políticas redistributivas llevadas a cabo por las administraciones públicas son factores compensadores importantes de los shocks que determinan el nivel de desigualdad. Los indicadores *ex post* ya recogen por sí mismos el efecto de los impuestos y las transferencias, pero ¿qué hay del papel del gasto público nacional y europeo? En la Tabla 3, además de las variables explicativas incluidas en las regresiones del modelo principal *ex ante*, hemos añadido el gasto público nacional, el europeo (fondos estructurales) y su interacción, pues parte de esos fondos europeos se canalizan a través de instituciones nacionales. El aumento del

gasto público nacional está relacionado con unos mayores ingresos del Bottom 50, particularmente la parte más baja de la distribución (columnas 2, 4 y 5). También tiene un vínculo negativo con los ingresos del Top 10 (columna 8).

En el caso de los **Fondos Estructurales** europeos recibidos, cuando su aumento no va acompañado de un mayor gasto público, parece tener una relación significativa con una mayor brecha entre P90 y P50 respecto a P10 (columnas 2 y 4). Este resultado es coherente con el trabajo de Lang et al. (2023), que señalaba que los fondos europeos pueden beneficiar relativamente más a los trabajadores cualificados en relación al resto. No obstante, cuando gasto público nacional y Fondos Estructurales europeos van de la mano (interacción) parece reforzarse el papel compensador del gasto público nacional. Un incremento en uno de la desviación estándar del gasto público está asociado a un incremento de 0.198 en la desviación estándar del Bottom 50 por sí solo y a un incremento de 0.125 adicional si también aumentan los Fondos Estructurales recibidos (columna 5). Sin embargo, cabe tener en cuenta la tendencia del gasto público en los años analizados. La reducción del gasto público o su contención por las políticas de consolidación fiscal impuestas por la UE pueden estar relacionadas con el incremento de la desigualdad en periodos específicos en algunos países (Agnello & Sousa, 2014). Así lo indicaría también la relación positiva y significativa entre el **CAPB** y la ratio P90P10 (columna 8, Tabla A2). Cuanto mayor es el equilibrio presupuestario estructural, mayor es la desigualdad⁹⁴.

Veamos también en la Tabla 3 qué ha sucedido con el efecto de los factores desigualadores cuando utilizamos indicadores de desigualdad *ex post*. Si sus coeficientes siguen siendo significativos y de una magnitud similar a los resultados *ex ante*, significará que las políticas redistributivas no han logrado compensar su relación con la desigualdad; si dejan de ser significativos o disminuye de forma relevante la magnitud de los coeficientes, las políticas redistributivas sí la habrán compensado. En el caso de las variables que tenían un vínculo negativo con la desigualdad, este no debería variar, pues no es el objetivo de las políticas redistributivas.

⁹⁴ Aunque no se incluyen los resultados en la Tabla A2, hemos comprobado que el CAPB también tiene una relación positiva con la ratio P50P10.

Tabla 3

La relación entre la desigualdad ex post y la integración económica europea (1986-2015)

VARIABLES	(1) Principal Gini	(2) Principal log P90P10	(3) Principal log P90P50	(4) Principal log P50P10	(5) Principal Bottom 50	(6) Principal Middle Class	(7) Principal Middle 40	(8) Principal Top 10
Integración comercial								
Exportaciones de bienes a EU15 (% PIB)	-0.533 (0.605)	-0.973* (0.391)	-0.753 (0.625)	-0.976* (0.368)	0.555 (0.518)	0.830 (0.918)	-0.202 (0.636)	-0.457 (0.814)
Importaciones de bienes desde EU15 (% PIB)	0.129 (0.469)	0.591 (0.377)	0.218 (0.481)	0.657+ (0.379)	-0.270 (0.406)	0.122 (0.705)	0.620 (0.594)	-0.084 (0.645)
Exportaciones de bienes a Europa del Este (% PIB)	0.473+ (0.278)	0.306 (0.211)	0.733** (0.255)	0.154 (0.226)	-0.318 (0.274)	-1.262*** (0.309)	-1.088*** (0.277)	0.968** (0.297)
Importaciones de bienes desde Europa del Este (% PIB)	-0.574+ (0.301)	-0.510* (0.249)	-0.279 (0.324)	-0.543* (0.268)	0.376 (0.279)	0.884* (0.399)	1.214** (0.359)	-1.101** (0.375)
Exportaciones de bienes a China (% PIB)	0.211 (0.152)	0.037 (0.111)	-0.022 (0.141)	0.050 (0.116)	-0.164 (0.139)	-0.152 (0.198)	-0.197 (0.202)	0.286 (0.195)
Importaciones de bienes desde China (% PIB)	0.419 (0.270)	0.343 (0.212)	-0.000 (0.259)	0.427+ (0.223)	-0.315 (0.239)	-0.370 (0.380)	-0.560 (0.375)	0.655+ (0.364)
Integración financiera								
Activos de IED (% PIB)	0.992 (0.702)	0.492 (0.422)	0.629 (0.699)	0.411 (0.422)	-0.983 (0.612)	-1.525 (0.976)	-0.196 (0.585)	1.134 (0.885)
Pasivos de IED (% PIB)	-1.258+ (0.743)	-0.642 (0.466)	-0.756 (0.743)	-0.557 (0.465)	1.160+ (0.649)	1.868+ (1.046)	0.698 (0.661)	-1.612+ (0.947)
Activos de Portfolio (% PIB)	0.432* (0.204)	0.393* (0.170)	0.981*** (0.275)	0.180 (0.178)	-0.484* (0.190)	-0.763* (0.303)	0.311 (0.261)	0.319 (0.250)
Pasivos de Portfolio (% PIB)	-0.455* (0.180)	-0.443** (0.149)	-0.876*** (0.246)	-0.274+ (0.155)	0.442* (0.166)	0.816** (0.279)	0.017 (0.238)	-0.468* (0.225)
Integración del mercado laboral								
Pob. Migrante de EU15 (% Pob.)	0.023 (0.260)	0.123 (0.168)	0.119 (0.291)	0.117 (0.186)	0.034 (0.232)	-0.088 (0.391)	-0.303 (0.286)	0.142 (0.339)
Pob. Migrante de Europa del Este (% Pob.)	0.321+ (0.177)	0.272 (0.189)	-0.000 (0.209)	0.337 (0.207)	-0.286+ (0.165)	-0.312 (0.233)	-0.228 (0.226)	0.430+ (0.220)

La relación entre la desigualdad ex post y la integración económica europea (1986-2015) - Cont.

VARIABLES	(1) Principal <i>Gini</i>	(2) Principal <i>log P90P10</i>	(3) Principal <i>log P90P50</i>	(4) Principal <i>log P50P10</i>	(5) Principal <i>Bottom 50</i>	(6) Principal <i>Middle Class</i>	(7) Principal <i>Middle 40</i>	(8) Principal <i>Top 10</i>
Cambio tecnológico								
log Núm. Patentes 'High Tech' (EPO) por millón de habitantes	0.338 (0.271)	0.050 (0.243)	0.636* (0.257)	-0.136 (0.277)	-0.284 (0.244)	-0.860* (0.326)	-0.456 (0.320)	0.561 (0.338)
Instituciones del mercado laboral y Educación								
Densidad sindical	-0.666+ (0.333)	-0.321 (0.279)	-0.842* (0.356)	-0.145 (0.289)	0.574+ (0.307)	1.063* (0.472)	0.467 (0.448)	-0.868+ (0.433)
Regulación del uso de trabajadores temporales	0.130 (0.096)	0.070 (0.092)	0.070 (0.120)	0.063 (0.097)	-0.056 (0.086)	-0.332* (0.151)	-0.485** (0.148)	0.342* (0.132)
Regulación del despido (individual) de trabajadores con contrato fijo	0.109 (0.307)	-0.029 (0.225)	0.232 (0.379)	-0.105 (0.216)	-0.014 (0.262)	-0.217 (0.523)	-0.550+ (0.298)	0.337 (0.413)
Educación Superior (% Población)	-0.468** (0.134)	-0.475** (0.150)	-0.484** (0.162)	-0.442** (0.154)	0.420** (0.123)	0.627*** (0.165)	0.266+ (0.140)	-0.591*** (0.163)
Gasto Público								
Gasto Público (% PIB)	-0.219* (0.100)	-0.332*** (0.079)	0.028 (0.133)	-0.418*** (0.077)	0.198* (0.088)	0.081 (0.160)	0.091 (0.153)	-0.258+ (0.145)
Fondos Estructurales Europeos (% PIB)	0.068 (0.155)	0.165+ (0.097)	-0.044 (0.171)	0.220* (0.102)	-0.056 (0.138)	0.052 (0.240)	-0.063 (0.169)	0.095 (0.205)
Gasto Público (% PIB) * Fondos Estructurales Europeos (% PIB)	-0.127+ (0.067)	-0.214** (0.063)	-0.135 (0.102)	-0.223*** (0.062)	0.125* (0.061)	0.091 (0.124)	-0.102 (0.121)	-0.070 (0.100)
Variables de control								
Var. anual PIB Real - lag	-0.024 (0.073)	0.073 (0.060)	-0.058 (0.091)	0.110+ (0.064)	-0.004 (0.066)	0.156 (0.107)	0.165+ (0.091)	-0.092 (0.092)
Empleo femenino (% Total Empleo) - lag	-0.161 (0.174)	0.080 (0.173)	0.245 (0.248)	0.020 (0.173)	0.072 (0.158)	0.296 (0.262)	0.618* (0.293)	-0.437+ (0.239)
Desempleo (% Total Empleo)	0.196* (0.094)	0.325*** (0.085)	-0.074 (0.121)	0.427*** (0.083)	-0.172* (0.083)	0.012 (0.139)	-0.035 (0.149)	0.199 (0.135)
<i>Observaciones</i>	84	84	84	84	84	84	84	84
<i>R²</i>	0.97	0.98	0.96	0.98	0.97	0.93	0.95	0.94
<i>EF País</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>EF Tiempo</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$, + $p < 0.1$

NOTA: Estimación OLS con TWFEF. Coeficientes de las variables estandarizadas. Errores estándar robustos entre paréntesis. Países: EU14 (EU15, menos Luxemburgo).

En el caso de la **integración comercial**, la relación del comercio con Europa del Este y la desigualdad, sobre todo las exportaciones que son las que tienen una relación positiva, no varía. Las políticas redistributivas no han logrado compensar sus posibles efectos y parece que incluso la correlación es mayor (mayores coeficientes). En cuanto al comercio con China, las importaciones mantienen una relación positiva, aunque con una significatividad débil, con la desigualdad al perjudicar sobre todo a las rentas más bajas (columna 4) y favorecer al Top 10 (columna 8). Sobre la **integración financiera**, parece que la correlación entre IED y desigualdad es menor, en el caso de los activos dejan de ser significativos, pero los coeficientes de las inversiones en cartera siguen siendo significativos y con una magnitud similar. También persiste la correlación entre desigualdad e **integración del mercado laboral**, aunque esta es más débil. En el caso de Europa del Este, solo se mantiene el vínculo con una reducción de los ingresos en el Bottom 50 y un aumento de los del Top 10, aunque con una significatividad muy débil.

Finalmente, las políticas redistributivas sí parecen haber paliado en parte los efectos del **cambio tecnológico**, persistiendo sobre todo sobre la clase media. El declive de los **sindicatos** mantiene la significatividad de su relación positiva con la desigualdad *ex post*. Lo mismo sucede con la **regulación del uso de trabajadores temporales** y la **educación**.

5.4.- LA ROBUSTEZ DE LOS RESULTADOS

Para una mayor robustez de los resultados expuestos, se ha estimado el modelo principal con distintos indicadores de desigualdad *ex post* contruidos con los datos de **LIS** y **SWIID**. En la Tabla 4 se muestran los resultados del modelo principal con indicadores de las bases de datos SWIID, LIS y WID *ex post*. A excepción de la regresión de la columna 1, se ha aplicado al resto de las regresiones las restricciones de datos propias de LIS. Es decir, la muestra solo abarca el periodo 1991-2015 y 13 países de EU15 (Luxemburgo y Portugal han sido excluidos). En la columna 1 no se han aplicado para comparar los resultados de esa regresión, SWIID, con los de WID sin restricciones (columna 1, Tabla 3).

En la regresión con SWIID sin restricciones (columna 1), parece que nuestros resultados para la integración comercial (EU15, Europa del Este y China) y financiera son robustos, al igual que el cambio tecnológico, el gasto público y el desempleo.

Tabla 4

SWIID/LIS vs. WID (1986/1991-2015)

VARIABLES	(1) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>SWIID</i>	(2) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(3) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>	(4) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>SWIID¹</i>	(5) Principal <i>log P90P10</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(6) Principal <i>log P90P10</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>	(7) Principal <i>log P90P50</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(8) Principal <i>log P90P50</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>	(9) Principal <i>log P50P10</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(10) Principal <i>log P50P10</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>
Integración comercial										
Exportaciones de bienes a EU15 (% PIB)	0.076 (0.408)	-0.045 (0.559)	-0.891 (0.628)	0.181 (0.602)	0.098 (0.529)	-1.234** (0.376)	0.055 (0.440)	-1.455* (0.601)	0.133 (0.746)	-1.103** (0.338)
Importaciones de bienes desde EU15 (% PIB)	0.554 (0.362)	0.083 (0.477)	0.205 (0.495)	0.412 (0.557)	0.450 (0.473)	0.561+ (0.321)	-0.078 (0.421)	0.214 (0.489)	0.878 (0.647)	0.632* (0.306)
Exportaciones de bienes a Europa del Este (% PIB)	-0.505 (0.341)	0.357 (0.316)	0.671* (0.285)	-0.702 (0.411)	0.155 (0.294)	0.212 (0.247)	0.300 (0.257)	0.794* (0.301)	0.010 (0.436)	0.008 (0.248)
Importaciones de bienes desde Europa del Este (% PIB)	-0.845+ (0.429)	-0.580 (0.423)	-0.718* (0.337)	-0.885 (0.547)	-0.491 (0.398)	-0.386 (0.258)	-0.508 (0.310)	-0.258 (0.354)	-0.423 (0.559)	-0.394 (0.252)
Exportaciones de bienes a China (% PIB)	0.484* (0.184)	0.190 (0.150)	0.250+ (0.146)	0.588** (0.209)	0.204 (0.155)	0.122 (0.123)	0.242+ (0.118)	0.061 (0.153)	0.143 (0.229)	0.136 (0.122)
Importaciones de bienes desde China (% PIB)	0.426+ (0.230)	0.313 (0.289)	0.553+ (0.280)	0.361 (0.361)	0.004 (0.268)	0.408+ (0.239)	0.222 (0.230)	0.432 (0.273)	-0.196 (0.401)	0.378 (0.229)
Integración financiera										
Activos de IED (% PIB)	1.515** (0.525)	0.963 (0.582)	1.040 (0.615)	1.127+ (0.604)	0.382 (0.547)	0.455 (0.423)	1.173** (0.416)	0.622 (0.639)	-0.388 (0.802)	0.351 (0.396)
Pasivos de IED (% PIB)	-1.691** (0.580)	-1.195+ (0.625)	-1.444* (0.684)	-1.309+ (0.689)	-0.515 (0.603)	-0.628 (0.471)	-1.354** (0.447)	-0.974 (0.694)	0.312 (0.897)	-0.453 (0.448)
Activos de Portfolio (% PIB)	-0.052 (0.307)	0.182 (0.340)	0.618* (0.268)	0.356 (0.387)	0.334 (0.314)	0.568** (0.198)	0.272 (0.262)	1.155** (0.388)	0.359 (0.417)	0.344+ (0.171)
Pasivos de Portfolio (% PIB)	-0.218 (0.275)	-0.321 (0.245)	-0.757** (0.216)	-0.491 (0.312)	-0.402+ (0.222)	-0.681*** (0.170)	-0.384+ (0.224)	-1.100** (0.333)	-0.376 (0.289)	-0.502** (0.151)
Integración del mercado laboral										
Pob. Migrante de EU15 (% Pob.)	-0.090 (0.277)	0.080 (0.283)	0.466 (0.319)	-0.049 (0.436)	-0.157 (0.305)	0.232 (0.263)	0.352 (0.244)	1.115* (0.400)	-0.612 (0.478)	-0.042 (0.240)
Pob. Migrante de Europa del Este (% Pob.)	0.160 (0.192)	-0.206 (0.253)	0.073 (0.219)	0.090 (0.336)	0.042 (0.264)	0.144 (0.245)	-0.169 (0.197)	-0.555 (0.349)	0.233 (0.375)	0.342 (0.225)

VARIABLES	(1) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>SWIID</i>	(2) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(3) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>	(4) Principal <i>Gini</i> <i>ex post</i> <i>SWIID¹</i>	(5) Principal <i>log P90P10</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(6) Principal <i>log P90P10</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>	(7) Principal <i>log P90P50</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(8) Principal <i>log P90P50</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>	(9) Principal <i>log P50P10</i> <i>ex post</i> <i>LIS</i>	(10) Principal <i>log P50P10</i> <i>ex post</i> <i>WID¹</i>
Cambio tecnológico										
log Núm. Patentes 'High Tech' (EPO) por millón de habitantes	0.624* (0.245)	0.460 (0.594)	0.349 (0.473)	1.337 (0.810)	0.181 (0.635)	0.311 (0.430)	0.156 (0.422)	0.676 (0.619)	0.183 (0.923)	0.186 (0.405)
Instituciones del mercado laboral y Educación										
Densidad sindical	-0.513 (0.371)	-0.423 (0.431)	-0.591 (0.432)	-0.531 (0.523)	-0.272 (0.436)	-0.148 (0.365)	-0.117 (0.336)	-0.603 (0.519)	-0.374 (0.653)	-0.009 (0.349)
Regulación del uso de trabajadores temporales	-0.147 (0.138)	0.040 (0.184)	0.192 (0.123)	-0.095 (0.193)	0.152 (0.190)	0.103 (0.119)	0.066 (0.129)	-0.030 (0.156)	0.209 (0.267)	0.132 (0.116)
Regulación del despido (individual) de trabajadores con contrato fijo	-0.054 (0.173)	0.021 (0.360)	0.737* (0.284)	0.591 (0.409)	-0.239 (0.384)	0.304 (0.234)	-0.002 (0.271)	1.131* (0.408)	-0.436 (0.532)	0.048 (0.221)
Educación Superior (% Población)	-0.191 (0.124)	0.037 (0.174)	-0.305+ (0.174)	-0.091 (0.201)	-0.088 (0.184)	-0.348* (0.142)	0.028 (0.125)	-0.236 (0.189)	-0.184 (0.262)	-0.360* (0.134)
Gasto Público										
Gasto Público (% PIB)	-0.486*** (0.113)	-0.467** (0.129)	-0.423** (0.135)	-0.581*** (0.140)	-0.433** (0.133)	-0.422*** (0.093)	-0.338** (0.105)	-0.189 (0.145)	-0.475* (0.181)	-0.463*** (0.090)
Fondos Estructurales Europeos (% PIB)	-0.324** (0.104)	-0.304 (0.489)	-0.134 (0.295)	0.336 (0.461)	-0.134 (0.522)	-0.098 (0.282)	-0.368 (0.322)	0.082 (0.422)	0.089 (0.727)	-0.119 (0.289)
Gasto Público (% PIB) * Fondos Estructurales Europeos (% PIB)	-0.034 (0.071)	-0.013 (0.128)	-0.151* (0.073)	0.004 (0.122)	0.014 (0.126)	-0.287** (0.088)	-0.047 (0.090)	-0.280* (0.116)	0.066 (0.168)	-0.270** (0.083)
Variables de control										
Var. anual PIB Real - lag	0.016 (0.090)	-0.111 (0.097)	-0.158* (0.070)	-0.062 (0.147)	-0.048 (0.097)	-0.066 (0.073)	-0.146* (0.069)	-0.182+ (0.104)	0.047 (0.147)	-0.023 (0.070)
Empleo femenino (% Total Empleo) - lag	-0.219 (0.192)	-0.279 (0.361)	0.046 (0.251)	0.217 (0.350)	0.054 (0.380)	0.202 (0.293)	-0.503+ (0.264)	0.419 (0.368)	0.552 (0.522)	0.130 (0.288)
Desempleo (% Total Empleo)	0.267** (0.096)	0.162 (0.107)	0.347*** (0.085)	0.288* (0.121)	0.150 (0.113)	0.429*** (0.107)	0.206* (0.081)	0.147 (0.143)	0.082 (0.166)	0.491*** (0.099)
<i>Observaciones</i>	83	65	65	65	65	65	65	65	65	65
<i>R²</i>	0.96	0.97	0.98	0.96	0.98	0.99	0.99	0.97	0.96	0.99
<i>EF País</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>EF Tiempo</i>	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
<i>Periodo</i>	1986-2015	1991-2015	1991-2015	1991-2015	1991-2015	1991-2015	1991-2015	1991-2015	1991-2015	1991-2015

*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$, + $p < 0.1$

NOTA: Estimación OLS con efectos fijos TWEF. Coeficientes de las variables estandarizadas. Errores estándar robustos entre paréntesis. Países: EU13 (EU15, menos Luxemburgo y Portugal), salvo la columna 1 que sí incluye a Portugal. ¹ Variable dependiente restringida a las limitaciones de LIS.

En las regresiones con restricciones (columnas 2-10), observamos que el indicador de LIS más sensible a las variables de nuestro modelo es la ratio P90P50 y que el signo de las variables significativas coinciden con lo esperado de acuerdo con los resultados anteriormente expuestos.

De acuerdo con el análisis del apartado 2 sobre las características de los datos y la metodología de cada base, sabemos que los indicadores de WID son más sensibles a lo que sucede en la parte más alta de la distribución y los indicadores de SWIID y LIS lo son más a lo que sucede en el centro. Las discrepancias entre WID y SWIID/LIS, sobre todo en la significatividad de los coeficientes y no tanto en el signo, son coherentes con las distintas sensibilidades esperables de los indicadores de desigualdad interpersonal en las regresiones del modelo principal. El caso del desempleo es un ejemplo. Mientras en WID tiene un coeficiente positivo y significativo para las ratio P90P10 y P50P10, lo que sugiere que un aumento del desempleo está relacionado con una disminución de los ingresos del P10; en LIS tiene un coeficiente positivo y significativo solo en P90P50, lo que sugiere que un aumento del desempleo está relacionado con una disminución de los ingresos del P50.

6.- LAS CONTRIBUCIONES A LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD

A continuación, se ha calculado la posible contribución de las variables explicativas significativas a la evolución del Índice de Gini y se ha reflejado de forma proporcionada en distintas figuras. ¿Qué nos permite medir y observar la descomposición del cambio en la desigualdad? Las variables que, en función de sus coeficientes y su propia evolución a lo largo del periodo analizado, han podido tener un mayor impacto en la desigualdad⁹⁵.

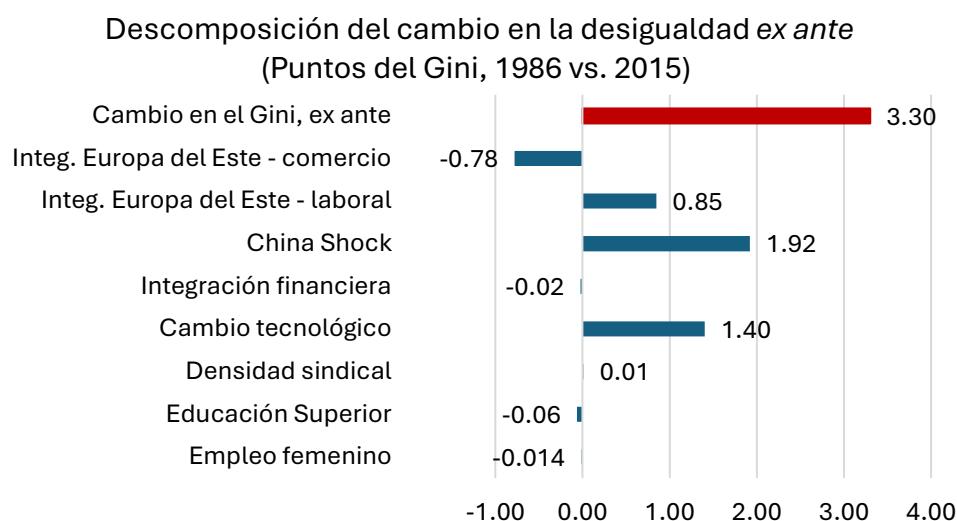
De acuerdo con la Fig. 19, los principales factores relacionados con el aumento de la desigualdad *ex ante* son el comercio con China y el cambio tecnológico, seguidos de la integración del mercado laboral con Europa del Este⁹⁶. En la integración comercial con Europa del Este, prevalece el efecto de las importaciones (relación negativa), por lo que tiene un impacto neto negativo. La integración financiera contribuye de forma negativa porque, aunque todas las variables que la componen han aumentado durante el periodo analizado, el efecto de los pasivos prevalece sobre los activos. En el caso de la densidad sindical, aunque

⁹⁵ Hemos multiplicado el coeficiente de las variables sin estandarizar (equivalentes a la columna 1, Tabla 2) por su variación media anual (porcentaje) y escalado el impacto a la variación del Índice de Gini (valor presente – valor pasado) en el periodo analizado (1986-2015). Solo se han incluido las variables significativas.

⁹⁶ Este último, sobre todo, por el crecimiento de la variable y no tanto por la magnitud del coeficiente.

el signo de su coeficiente es negativo, su claro descenso durante el periodo analizado ha contribuido un poco al incremento del Gini *ex ante*. La educación superior, principal factor compensador, parece no haber aumentado lo suficiente para compensar la contribución de los factores desigualdadadores. Finalmente, el empleo femenino, una de las variables de control, ha contribuido a la reducción de la desigualdad.

Fig. 19

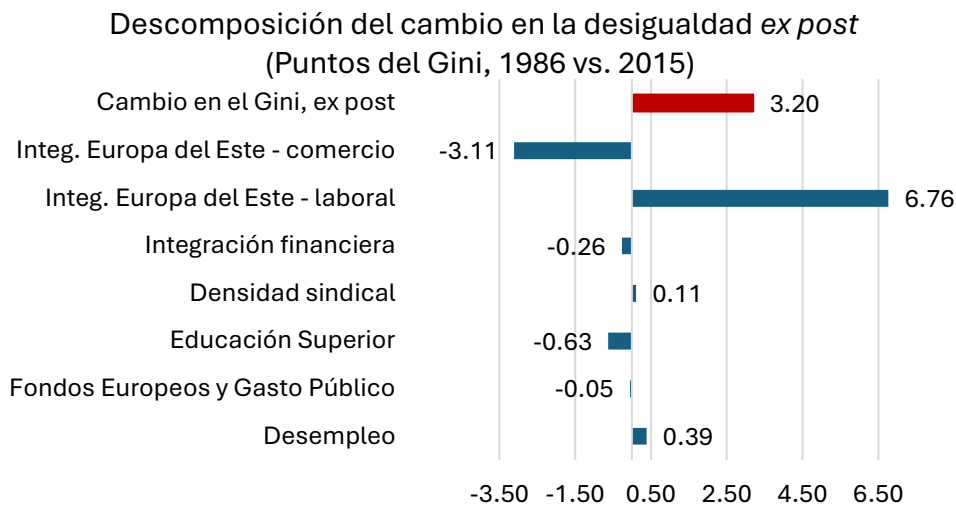


En cuanto a la desigualdad *ex post*⁹⁷, Fig. 20, ha aumentado de media prácticamente lo mismo que *ex ante*, aunque, como se explica en el apartado 2, en algunos países ese incremento es incluso mayor. El China Shock y el cambio tecnológico dejan de tener una relación significativa y desaparecen del gráfico⁹⁸. En cuanto a la integración económica con Europa del Este, el comercio contribuye a un menor índice de Gini y la inmigración procedente de este grupo de países se convierte en el principal factor debido a su fuerte correlación con la desigualdad *ex post*. Esto muestra que las políticas redistributivas no parecen estar diseñadas para compensar sus efectos. En esta línea, observamos que los principales factores compensadores, educación y gasto público, siguen teniendo una contribución mínima. La desigualdad *ex post*, además, es sensible a la contribución del desempleo, aunque esta es relativamente baja.

⁹⁷ Basada en los resultados de la columna 1 de la Tabla 3, pero con los coeficientes sin estandarizar.

⁹⁸ Cabe recordar, no obstante, que el uso de distintos indicadores en los ejercicios econométricos del apartado 5 nos ha permitido comprender mejor la relación entre los factores determinantes y la desigualdad, pues como se aborda en el apartado 2, el Índice de Gini presenta algunas limitaciones. Por ejemplo, el impacto de la integración comercial intraEU15 no aparecerá en las siguientes figuras, pues no tiene una relación significativa con el Índice de Gini (*ex post* y *ex ante*), pero sí con otros indicadores.

Fig. 20



La descomposición de la desigualdad separada por **periodos**, Fig. 21, sugiere que su mayor crecimiento se produjo en el periodo 1992-1999, momento en el que más aumentaron el comercio con China y el cambio tecnológico y en el que se implementaron en mayor grado las políticas promovidas por el Tratado de Maastricht. La integración comercial con Europa del Este tiene una contribución negativa en este periodo, a diferencia del periodo previo (antes de la caída del Muro de Berlín). Tras la incorporación de estos países a la UE, el efecto persiste. Este resultado pone sobre la mesa que el posible impacto en la desigualdad se dio por el shock tras la caída del Telón de Acero y no solo en el momento de la incorporación de las economías del Este a la UE. En el caso del China Shock, proporcionalmente el impacto es mayor en el periodo 2000-2007, momento en el que se incorpora el gigante asiático a la OMC. También observamos que el periodo 2008-2015 supone una desaceleración en el incremento de la desigualdad.

En la Fig. 22 podemos observar la descomposición de la desigualdad por **grupos de países** (clasificación realizada en el apartado 2): los más desiguales son España, Grecia y Portugal (**Grupo A**); los que tienen una desigualdad media son Alemania, Bélgica, Francia, Irlanda, Italia y Reino Unido (**Grupo B**); y aquellos menos desiguales son Austria, Dinamarca, Países Bajos, Finlandia y Suecia (**Grupo C**). Lo primero que parece mostrar la composición de esta figura es la convergencia en desigualdad entre los países que ya habíamos abordado en el apartado 2: en los menos desiguales es donde más aumenta la desigualdad. Es decir, la mayoría de los países de EU15 son cada vez más desiguales, pero las diferencias en sus niveles de desigualdad son cada vez menores. El cambio tecnológico tiene una relación importante con la desigualdad de los menos desiguales.

Fig. 21

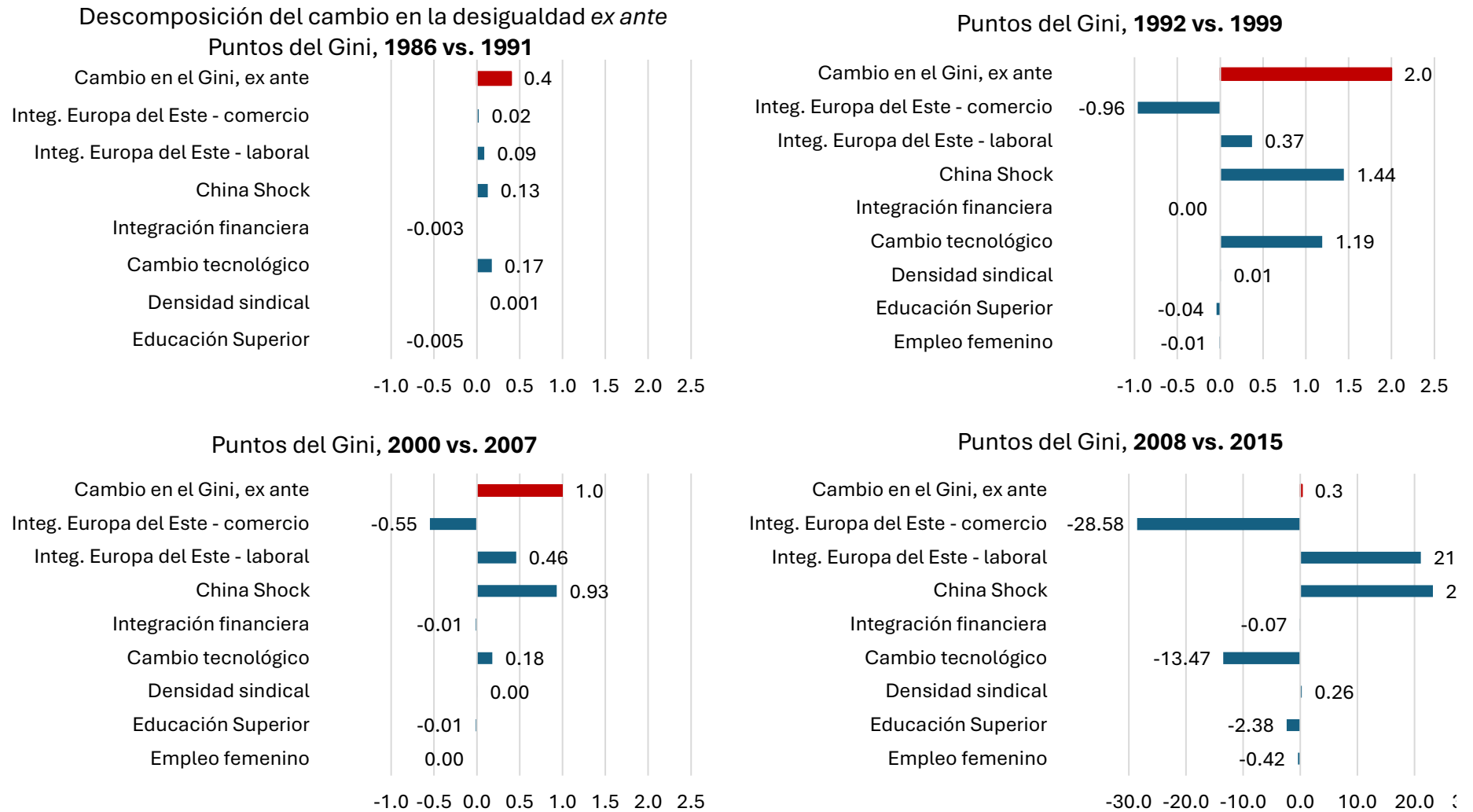
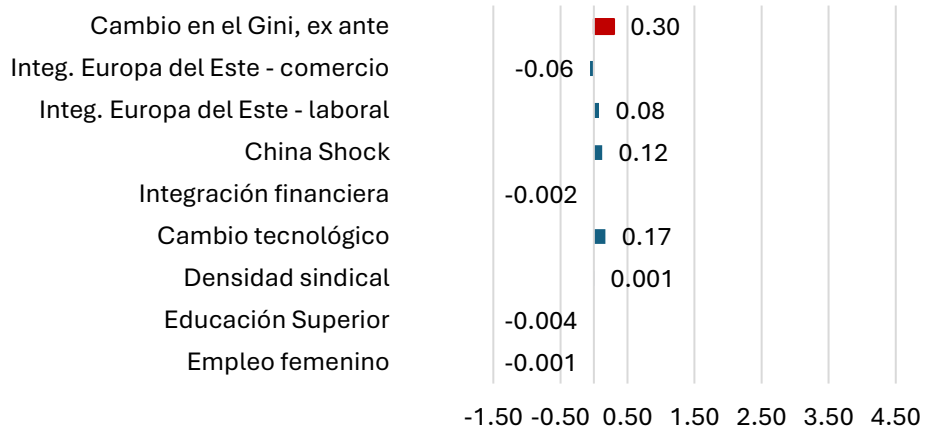


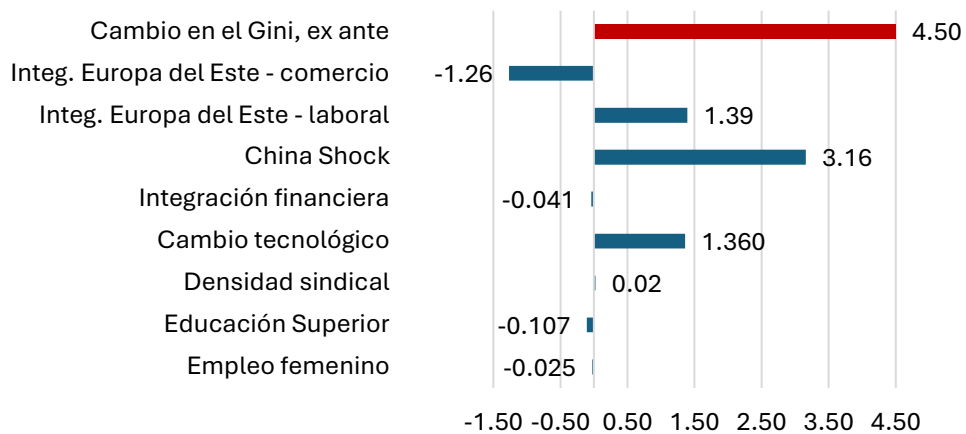
Fig. 22

Descomposición del cambio en la desigualdad *ex ante*

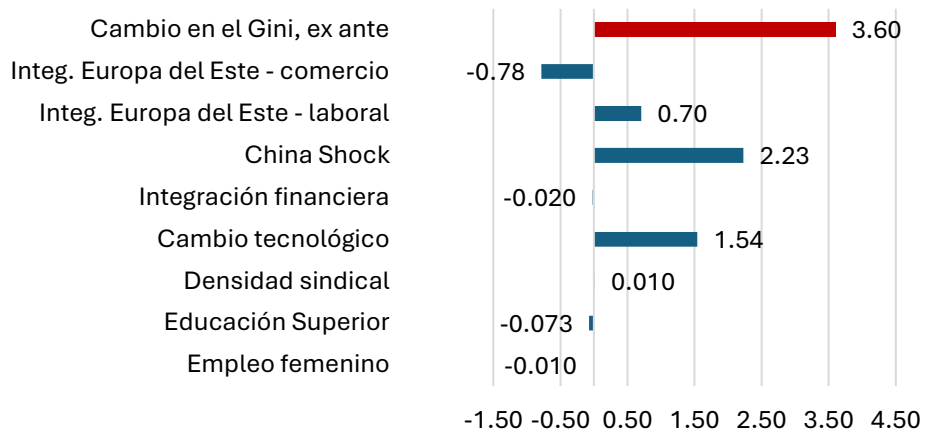
Grupo A - Puntos del Gini, 1986 vs. 2015



Grupo B - Puntos del Gini, 1986 vs. 2015



Grupo C - Puntos del Gini, 1986 vs. 2015



La integración con Europa del Este, sobre todo la del mercado de trabajo, aumentó relativamente más en aquellos con una desigualdad media; recordemos que este grupo incluye a Alemania. En el caso de la integración de EU15, tanto comercial como del mercado laboral, parece favorecer a los menos desiguales. Finalmente, sobre la educación como factor compensador, en todos los países su efecto es muy reducido.

7.- CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

En el presente trabajo y a nivel macroeconómico, hemos analizado la relación general entre el proceso de integración europeo, además de otros factores, y la desigualdad de ingresos interpersonal dentro de los países de EU15 en el periodo 1986-2015. Tal y como se explica en la introducción, el proyecto de integración europeo progresó a lo largo de la segunda mitad del siglo XX en parte como respuesta a la creciente competitividad en un mundo cada vez más globalizado. El tratado de Maastricht (1992), punto de inflexión, creó el marco para la consolidación de las cuatro libertades dentro del territorio de la UE: el libre comercio de bienes y servicios y la libre circulación de capitales y de personas. Como ya se ha explicado anteriormente, nuestro análisis ha abarcado tres de ellas.

Desde una perspectiva *ex ante*, uno de nuestros principales resultados es que existe una relación significativa entre el comercio de bienes, la primera de las libertades, y la desigualdad en los 14 países europeos analizados. También que esa relación es compleja, pues depende de la dirección del flujo, del país con el que se comercie y está estrechamente ligada al cambio tecnológico. En el periodo analizado, el aumento de la **integración comercial europea** tiene una relación neta negativa y significativa con la desigualdad. Particularmente, el aumento de las exportaciones a otro país de **EU15** reduce la brecha entre la mitad inferior y la parte superior de la distribución. Las importaciones tienen una relación positiva, pero no superan en crecimiento ni en la magnitud del coeficiente al a las exportaciones. Este resultado parece indicar que ha prevalecido el efecto de la creación de empleo y/o del crecimiento económico a los posibles ajustes productivos asociados a una especialización exportadora, aunque también puede deberse a que esos ajustes necesarios se han podido producir antes del periodo analizado, pues la consolidación del Mercado Común tuvo lugar en 1968 y nuestro análisis comienza en 1986. Aunque no todos los países de EU15 pertenecían en ese momento a la Comunidad Europea, sí tenían estrechos lazos gracias a los tratados comerciales vigentes. Este resultado es importante porque alrededor del 60% del total de las exportaciones de EU15 se da entre los países que pertenecen a este grupo. En el caso del

comercio con **Europa del Este**, la historia es distinta. La integración sí se produce durante el periodo analizado y antes el comercio era relativamente escaso por la situación geopolítica de la época, además de la existencia de diferencias significativas en la dotación de factores entre los nuevos miembros de la UE y los antiguos. No obstante, esta integración comercial no obedece estrictamente a un patrón Norte-Sur. Cuando aumentan las exportaciones procedentes de Europa del Este, aumenta la brecha entre el centro y la parte superior de la distribución; cuando aumentan las importaciones, aumentan los ingresos de la mitad inferior de la distribución. En el caso de las exportaciones, los países de EU15 exportan bienes intensivos en mano de obra, capital y tecnología a Europa del Este. Los ajustes productivos asociados a un proceso de especialización exportadora pueden haber contribuido a una disminución de las rentas del trabajo en favor del capital, al reforzar las diferencias salariales y de rendimiento entre las empresas exportadoras y aquellas orientadas a satisfacer una demanda doméstica (Bloom et al., 2016; Burstein & Vogel, 2017b; Costinot & Rodríguez-Clare, 2014b; Dai, 2023; Pavcnik, 2011; Verhoogen, 2008). En el caso de las importaciones, probablemente se deba a que son complementarias de las industrias consolidadas en el país receptor, lo cual hace que estas ganen competitividad y se mantengan puestos de trabajo, como explicaron Maney & Chiappini (2012) para el caso de la industria automotriz alemana. No obstante, no podemos descartar que exista una relación positiva entre estas importaciones y la desigualdad en otros niveles de observación, como el regional (D. Dorn & Levell, 2021). También es importante recalcar que los patrones de comercio entre los países de EU15 y de Europa del Este no es homogéneo y que la prevalencia del efecto de las exportaciones o de las importaciones depende de este. Es decir, la relación negativa entre comercio con Europa del Este y desigualdad dependerá de la balanza comercial de cada país.

¿Y qué hay de la globalización y, concretamente, de la integración comercial de la UE con otros países en un marco Norte-Sur como el que provoca el **China Shock**? China tiene una ventaja comparativa en el precio de los factores de producción que explota mediante la deslocalización de la industria europea y que está relacionada con la distribución de ingresos en la UE: cuando aumentan las importaciones procedentes de China, disminuye el porcentaje de ingresos del Bottom 50 en los 14 países europeos analizados. Este resultado puede deberse al impacto de la competencia de las importaciones chinas sobre el empleo y los salarios del sector manufacturero europeo (Bramucci et al., 2021; Feenstra & Hanson, 1996; Grossman & Rossi-Hansberg, 2008; P. R. Krugman, 2008; Wolszczak-Derlacz & Parteka, 2015).

Otra libertad analizada es la de la circulación de capitales, es decir, la **integración financiera**. Aunque no disponemos de datos bilaterales, sí sabemos que una parte del aumento de los flujos de capital internacional en la UE se ha dado entre los países europeos y por los cambios asociados al proceso de integración, como la creación de la UEM. Un análisis desagregado de los activos y pasivos de IED y Portfolio nos ha permitido comprobar que: los activos, vinculados a la deslocalización, tienen una relación positiva y significativa con la desigualdad; y los pasivos, vinculados a la inversión en sectores consolidados y al crecimiento, tienen una relación negativa. El impacto, además, se centra sobre todo en la acumulación de ingresos del Bottom 50 y de la clase media. Aunque no sabemos qué parte de este vínculo se debe a la integración europea y qué otra a la global, sí sabemos que la condición de emisor o receptor de la inversión determina el signo de este vínculo y que el incremento de los flujos sí está asociado al proceso de integración. Resulta evidente, también, que la integración comercial y financiera van de la mano, pues la segunda acelera los procesos asociados a la primera (especialización productiva y deslocalización).

En cuanto a la **integración del mercado de trabajo**, promovida por la libre circulación de personas entre los países de la UE, los resultados muestran que de nuevo las diferencias entre emisor y receptor condicionan su relación con la desigualdad. La integración del mercado de trabajo intraEU15 tiene una relación negativa y significativa con la desigualdad, mientras que la integración con Europa del Este tiene una relación positiva. ¿Cuáles son las posibles razones? En primer lugar, la existencia de una prima salarial para los trabajadores procedentes de otros países de EU15 por su nivel de cualificación y su gran demanda en el lugar de destino. En segundo lugar, la agudización del exceso de oferta de mano de obra poco cualificada por la llegada de personas trabajadoras poco cualificadas procedentes de Europa del Este o por su *downgrade* en el país receptor cuando es cualificada. Es decir, trabajo cualificado a menor coste.

Otro de los determinantes de la desigualdad, esta vez no relacionado directamente con el proceso de integración europeo, es el **cambio tecnológico**. Cuando aumenta la innovación tecnológica, medida por el número de patentes ‘High Tech’ solicitadas a la EPO por cada millón de habitantes, disminuyen los ingresos de la mitad inferior de la distribución y, sobre todo, de la clase media. Dado que en este tramo de la distribución los ingresos se corresponden principalmente a las rentas del trabajo, este vínculo puede estar asociado a un proceso de automatización que a su vez se deba a los cambios en la especialización productiva por la integración comercial. La integración económica, sea global o europea, y el cambio

tecnológico son factores complementarios. La relación positiva con la acumulación de ingresos en el Top 10, además, refuerza la teoría del traspaso de ingresos del trabajo al capital (beneficios).

¿Pero qué hay de los **factores compensadores**? Parece que no logran cumplir del todo su propósito ni *ex ante* ni *ex post*. Por un lado, el declive en el poder de negociación de las personas trabajadoras por la caída de la **afiliación sindical** y la **desregulación del mercado de trabajo** están relacionados con un incremento de la desigualdad *ex ante*, pues cuanto más disminuyen, menores son los ingresos de la mitad inferior de la distribución (D. H. Autor et al., 1998; Card et al., 2003; DiNardo et al., 1996; Farber et al., 2021; Jaumotte et al., 2015; Ochsenfeld, 2018; Tober, 2022). El **salario mínimo legal**, establecido por el Estado, tiene también una relación negativa con la desigualdad, sobre todo si es a nivel nacional, por lo que su no actualización de acuerdo con el incremento del coste de la vida y el salario medio puede contribuir a un incremento de la desigualdad. ¿Es este resultado la consecuencia del debilitamiento del poder de negociación de la clase trabajadora? La **educación**, por otro lado, pierde la carrera contra la integración comercial y el cambio tecnológico. Aunque conforme aumenta el porcentaje de población con estudios superiores parece que se compensa la transferencia de rentas del factor trabajo (ingresos bajos y medios) al capital (ingresos altos) provocada por la especialización productiva exportadora, este incremento no es suficiente. Todos estos factores compensadores complementan a las políticas redistributivas, responsables de la diferencia entre la desigualdad *ex ante* y *ex post* y que tampoco han sido suficientes para evitar el incremento de la desigualdad en Europa; no los factores correlacionados con el incremento de la desigualdad pierden significatividad. La evolución del **gasto público**, sujeto a las políticas de consolidación fiscal impuestas por la UE, parece estar relacionada con el deterioro del porcentaje de ingresos de la mitad inferior de la distribución. En el caso de los **fondos estructurales europeos recibidos**, solo si van acompañados de un incremento del gasto público estarían podrían contribuir a una menor desigualdad de ingresos interpersonal y no solo regional, que es para lo que en principio han sido diseñados. Las **políticas redistributivas** no parecen ser lo suficientemente efectivas, no sabemos si por falta de adecuación a los cambios que han tenido lugar en las últimas décadas o por falta voluntad. La gravedad de la situación reside en que dejan expuesta a la parte más baja de la distribución, que es a su vez la más vulnerable.

Como ejercicio de robustez, también se han comprobado los resultados del modelo principal cambiando la base de datos utilizada en la elaboración de los indicadores de desigualdad

hasta ahora, WID, por **LIS** y **SWIID**. Las diferencias encontradas ponen sobre la mesa la importancia de cómo se miden los ingresos y, por tanto, la desigualdad. Las regresiones con los indicadores de LIS y SWIID, que obtiene los ingresos de encuestas a los hogares y elimina los *outliers*, parecen ser más sensibles a lo que sucede en el centro de la distribución. Las regresiones con los indicadores de WID, que obtienen los ingresos de datos fiscales, entre otras fuentes, y aplican la metodología DINA, abarcan casi toda la distribución y son más sensibles a lo que sucede en la parte superior.

Finalmente, en cuanto a la **magnitud real del impacto**⁹⁹, el China Shock, el cambio tecnológico y la integración del mercado laboral con Europa del Este son los factores más relevantes. Su influencia se centra sobre todo antes de la crisis económica de 2008, momento en el cual los principales factores determinantes de la desigualdad ven alterado su comportamiento. Mientras la integración intraEU15 contribuye a una menor desigualdad en todos los países de la muestra, aunque de forma modesta y relativamente más en los países más desiguales, la integración con Europa del Este es uno de los determinantes más importante y su impacto ya es relevante en el momento previo a su incorporación en la UE y en los países de desigualdad alta y media. Este resultado parece indicar que fue la culminación de un proceso que se inició con la desintegración de la URSS y no algo que se inició en la década de los 2000. Por otro lado, hemos podido observar que, en todo el periodo (y subperiodos y grupos de países), los factores compensadores no son suficientes. ¿Se debe a un mal diseño o la consecuencia de décadas de implementación de las políticas neoliberales?

La UE sigue siendo hoy en día una de las regiones menos desiguales del mundo, pero podría no ser así en un futuro. La mayoría de los países de EU15 son cada vez más desiguales, pero las diferencias en sus niveles de desigualdad son cada vez menores. El proceso de integración europeo ha jugado un papel clave, tanto por la integración económica como por su posible implicación en el funcionamiento de los factores compensadores como el gasto público o las políticas redistributivas. Lo que suceda en los próximos años será crucial para su futuro.

⁹⁹ El resultado de trasladar los coeficientes significativos de las regresiones a la evolución real de cada variable, ver apartado 4.

REFERENCIAS

- Abadie, A., Athey, S., Imbens, G. W., & Wooldridge, J. M. (2023). When Should You Adjust Standard Errors for Clustering? *Quarterly Journal of Economics*, 138(1), 1–35. <https://doi.org/10.1093/qje/qjac038>
- Acemoglu, D. (2003). Cross-country Inequality Trends. *The Economic Journal*, 113(February), 121–149. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00100>
- Acemoglu, D., & Autor, D. (2011). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. In *Handbook of Labor Economics* (Vol. 4, Issue PART B). Elsevier B.V. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(11\)02410-5](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5)
- Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2019). Automation and new tasks: How technology displaces and reinstates labor. *Journal of Economic Perspectives*, 33(2), 3–30. <https://doi.org/10.1257/jep.33.2.3>
- Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2021). Tasks, Automation, and the Rise in Us Wage Inequality. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3866352>
- Agnello, L., & Sousa, R. M. (2014). How does fiscal consolidation impact on income inequality? *Review of Income and Wealth*, 60(4), 702–726. <https://doi.org/10.1111/roiw.12004>
- Alesina, A., Murard, E., & Rapoport, H. (2021). Immigration and preferences for redistribution in Europe. *Journal of Economic Geography*, 21(6), 925–954. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbab002>
- Alvaredo, F., Atkinson, A. B., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2016). *Distributional National Accounts Guidelines: Methods and Concepts Used in WID.world World Inequality Lab*. December. <http://www.wid.world>
- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2018). *World Inequality Report 2018*. Harvard University Press. <https://doi.org/10.4159/9780674984769>
- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2020). Distributional National Accounts. Methods and Concepts Used in the World Inequality Database (updated and extended version). *WID Working Paper 2016/2*, 143–161. <https://doi.org/10.1787/9789264307278-8-en>
- Amiti, M. (1998). New Trade Theories and Industrial Location in the EU: A Survey of Evidence. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2, Trade and Location), 45–53. <https://doi.org/10.1093/oxrep/14.2.45>
- Archibugi, D., & Pianta, M. (1996). Measuring technological through patents and innovation surveys. *Technovation*, 16(9), 451–468. [https://doi.org/10.1016/0166-4972\(96\)00031-4](https://doi.org/10.1016/0166-4972(96)00031-4)
- Atkinson, A. B. (2015). *Inequality: What Can Be Done?* Harvard University Press.
- Atkinson, A. B., Piketty, T., & Saez, E. (2011). Top incomes in the long run of history. *Journal of Economic Literature*, 49(1), 3–71. <https://doi.org/10.1257/jel.49.1.3>

- Autor, D., Dorn, D., Katz, L. F., Patterson, C., & Reenen, J. Van. (2020). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2, May 2020), 645–709. <https://doi.org/10.1093/qje/qjaa004>. Advance
- Autor, D. H. (2013). The “task approach” to labor markets: an overview. *Journal for Labour Market Research*, 46(3), 185–199. <https://doi.org/10.1007/s12651-013-0128-z>
- Autor, D. H. (2014). Skills, education, and the rise of earnings inequality among the “other 99 percent.” *Science*, 344(6186), 843–851. <https://doi.org/10.1126/science.1251868>
- Autor, D. H., & Dorn, D. (2013). The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US Labor Market. *American Economic Review*, 103(5), 1553–1597. <https://doi.org/10.1257/aer.103.5.1553>
- Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121–2168. <https://doi.org/10.1257/aer.103.6.2121>
- Autor, D. H., Dorn, D., & Hanson, G. H. (2016). The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade. *Annual Review of Economics*, 8, 205–240. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080315-015041>
- Autor, D. H., Katz, L. F., & Kearney, M. S. (2006). Polarization of US Job Market. *National Bureau of Economic Research*, 1–15. <http://www.nber.org/papers/w11986>
- Autor, D. H., Katz, L. F., & Krueger, A. B. (1998). Computing inequality: Have computers changed the labor market? *Quarterly Journal of Economics*, 113(4), 1169–1213. <https://doi.org/10.1162/003355398555874>
- Autor, D., Levy, F., and Murnane, R. (2003). The Skill Content of Recent Technological Change. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(4 November), 1279–1333. <https://doi.org/https://doi.org/10.1162/003355303322552801>
- Baldwin, R. (2016). *La gran convergencia. Migración, tecnología y la nueva globalización*. Antoni Bosch editor.
- Ball, L., Furceri, D., Leigh, D., & Loungani, P. (2013). *The Distributional Effects of Fiscal Consolidation* (13/151; IMF Working Paper).
- Bean, C., Bentolila, S., Bertola, G., & Dolado, J. (1998). *Social Europe: One For All? Monitoring European Integration 8*. Centre for Economic Policy Research.
- Beck, N., & Katz, J. N. (1995). What to do (and not to do) with Time-Series Cross-Section Data. *The American Political Science Review*, 89(3), 634–647. <https://doi.org/doi:10.2307/2082979>
- Bertola, G. (2008). *Labour Markets in EMU What has changed and what needs to change* (DP7049). <https://ssrn.com/abstract=1311173>
- Bertola, G. (2010). Inequality, integration, and policy: Issues and evidence from EMU. *Journal of Economic Inequality*, 8(3), 345–365. <https://doi.org/10.1007/s10888-009-9126-3>
- Bivens, J., & Zipperer, B. (2024). *Unbalanced labor market power is what makes technology-including AI-threatening to workers*.

- Blanchet, T., Chancel, L., & Gethin, A. (2022). Why Is Europe More Equal Than the United States? *American Economic Journal: Applied Economics*, 14(4), 480–518. <https://doi.org/DOI:10.1257/app.20200703>
- Blanchet, T., Gethin, A., & Chancel, L. (2019). How Unequal Is Europe? Evidence from Distributional National Accounts, 1980 – 2017. *WID.World WORKING PAPER No 2019/06*.
- Bloom, N., Draca, M., & Van Reenen, J. (2016). Trade induced technical change? The impact of chinese imports on innovation, IT and productivity. *Review of Economic Studies*, 83(1), 87–117. <https://doi.org/10.1093/restud/rdv039>
- Bound, J., & Krueger, A. B. (1991). The Extent of Measurement Error in Longitudinal Earnings Data: Do Two Wrongs Make a Right? *Source: Journal of Labor Economics*, 9(1), 1–24.
- Bramucci, A., Cirillo, V., Evangelista, R., & Guarascio, D. (2021). Offshoring, industry heterogeneity and employment. *Structural Change and Economic Dynamics*, 56, 400–411. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2017.09.002>
- Bruno, R. L., Campos, N. F., & Estrin, S. (2021). The Effect on Foreign Direct Investment of Membership in the European Union. *Journal of Common Market Studies*, 59(4), 802–821. <https://doi.org/10.1111/jcms.13131>
- Burghof, H. P., & Gehrung, M. (2022). One Market to Rule Them All: How Financial Integration Influenced Inequality in the European Union. *CESifo Economic Studies*, 68(1), 73–97. <https://doi.org/10.1093/cesifo/ifab012>
- Burstein, A., & Vogel, J. (2017a). International trade, technology, and the skill premium. *Journal of Political Economy*, 125(5), 1356–1412. <https://doi.org/10.1086/693373>
- Burstein, A., & Vogel, J. (2017b). International trade, technology, and the skill premium. *Journal of Political Economy*, 125(5), 1356–1412. <https://doi.org/10.1086/693373>
- Caliendo, L., Parro, F., Oromolla, L. D., & Sforza, A. (2021). Goods and factor market integration: A quantitative assessment of the EU enlargement. *Journal of Political Economy*, 129(12), 3491–3545. <https://doi.org/10.1086/716560>
- Card, D. (2009). Immigration and inequality. *American Economic Review*, 99(2), 1–21. <https://doi.org/10.1257/aer.99.2.1>
- Card, D., Lemieux, T., & Craig Riddell, W. (2003). Unions and the wage structure. *International Handbook of Trade Unions*, September, 246–292. <https://doi.org/10.4337/9781781009574.00012>
- Checchi, D., & García-Peñalosa, C. (2010). Labour market institutions and the personal distribution of income in the OECD. *Economica*, 77(307), 413–450. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00776.x>
- Chiappini, R. (2012). Offshoring and Export Performance in the European Automotive Industry. *Competition and Change*, 16(4), 323–365. <https://doi.org/10.1179/10245294>

- Chusseau, N., Dumont, M., & Hellier, J. (2008). Explaining rising inequality: Skill-biased technical change and North-South trade. *Journal of Economic Surveys*, 22(3), 409–457. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2007.00537.x>
- Clemens, M. A. (2022). Migration on the Rise, a Paradigm in Decline: The Last Half-Century of Global Mobility. *AEA Papers and Proceedings*, 112, 257–261. <https://doi.org/10.1257/pandp.20221050>
- Costinot, A., & Rodríguez-Clare, A. (2014a). Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization. In *Handbook of International Economics* (Vol. 4). Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00004-5>
- Costinot, A., & Rodríguez-Clare, A. (2014b). Trade Theory with Numbers: Quantifying the Consequences of Globalization. In *Handbook of International Economics* (Vol. 4). Elsevier B.V. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-54314-1.00004-5>
- Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Suphaphiphat, N., Ricka, F., & Tsounta, E. (2015). *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective*. International Monetary Fund.
- Dai, M. (2023). Recent developments on trade and inequality. *Journal of Economic Surveys*, 37(5), 1636–1659. <https://doi.org/10.1111/joes.12546>
- Dauth, W., Findeisen, S., & Suedekum, J. (2014). The rise of the east and the far east: German labor markets and trade integration. *Journal of the European Economic Association*, 12(6), 1643–1675. <https://doi.org/10.1111/jeea.12092>
- Dimova, D., & Papi, L. (2019). The Structural Determinants of the Labor Share in Europe. *IMF Working Papers*, 067.
- DiNardo, J., Fortin, N. M., & Lemieux, T. (1996). Labor Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973-1992: A Semiparametric Approach. *Econometrica*, 64(5), 1001. <https://doi.org/10.2307/2171954>
- Doorley, K., Callan, T., & Savage, M. (2021). What drove income inequality in EU crisis countries during the Great Recession? *Fiscal Studies*, 42(2), 319–343. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12250>
- Dorn, D., & Levell, P. (2021). Trade and Inequality in Europe and the US. *The IFS Deaton Review*. <https://doi.org/10.1111/1467-937X.00242>
- Dorn, D., & Zweimüller, J. (2021). Migration and labor market integration in Europe. *Journal of Economic Perspectives*, 35(2), 49–76. <https://doi.org/10.1257/JEP.35.2.49>
- Dorn, F., Fuest, C., & Potrafke, N. (2022). Trade openness and income inequality: New empirical evidence. *Economic Inquiry*, 60(1), 202–223. <https://doi.org/10.1111/ecin.13018>
- Dossche, M., Slačálek, J., & Wolswijk, G. (2021). Monetary policy and inequality. *Economic Bulletin of European Central Bank*, 2, 84–103. <https://www.ecb.europa.eu/home/search/review/html/ecb.strategyreview001.en.html>

- Dustmann, C., Fabbri, F., & Preston, I. (2005). The impact of immigration on the British labour market. *Economic Journal*, 115(507), 324–341. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2005.01038.x>
- Dustmann, C., Frattini, T., & Preston, I. P. (2013). The effect of immigration along the distribution of wages. *Review of Economic Studies*, 80(1), 145–173. <https://doi.org/10.1093/restud/rds019>
- Dustmann, C., & Glitz, A. (2015). How Do Industries and Firms Respond to Changes in Local Labor Supply? *Journal of Labor Economics*, 33(3), 711–750.
- Dustmann, C., Kastis, Y., & Preston, I. (2024). Inequality and immigration. *Oxford Open Economics*, 3(Supplement_1), i453–i473. <https://doi.org/10.1093/oec/odad052>
- Dustmann, C., & Preston, I. P. (2019). Free Movement, Open Borders, and the Global Gains from Labor Mobility. *Annual Review of Economics*, 11, 783–808. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080218-025843>
- Dustmann, C., Schonberg, U., & Stuhler, J. (2016). The impact of immigration: Why do studies reach such different results? In *Journal of Economic Perspectives* (Vol. 30, Issue 4, pp. 31–56). American Economic Association. <https://doi.org/10.1257/jep.30.4.31>
- Edo, A. (2019). the Impact of Immigration on the Labor Market. *Journal of Economic Surveys*, 33(3), 922–948. <https://doi.org/10.1111/joes.12300>
- Edo, A., & Özgüzel, C. (2023). The impact of immigration on the employment dynamics of European regions. *Labour Economics*, 85. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2023.102433>
- Eichengreen, B., Csonto, B., El-Ganainy, A., & Koczan, Z. (2021a). *Financial Globalization and Inequality: Capital Flows as a Two-Edged Sword*, WP/21/4, January 2021.
- Eichengreen, B., Csonto, B., El-Ganainy, A., & Koczan, Z. (2021b). *Financial Globalization and Inequality: Capital Flows as a Two-Edged Sword*, WP/21/4, January 2021.
- Elsby, M. W. L., Hobijn, B., & Şahin, A. (2013). The decline of the U.S. labor share. *Brookings Papers on Economic Activity*, FALL 2013, 1–52. <https://doi.org/10.1353/eca.2013.0016>
- Epifani, P., & Gancia, G. (2008). The Skill Bias of World Trade. *The Economic Journal*, 118(July), 927–960. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2008.02156.x>
- Erauskin, I., & Turnovsky, S. J. (2022). International financial integration, the level of development, and income inequality: Some empirical evidence. *International Review of Economics and Finance*, 82, 48–64. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2022.05.013>
- Farber, H. S., Herbst, D., Kuziemko, I., & Naidu, S. (2021). Unions and Inequality Over the Twentieth Century: New Evidence from Survey Data. *The Quarterly Journal of Economics*, 136(3), 1325–1385. <https://doi.org/10.1093/qje/qjs020>.Advance
- Faustino, H. C., & Vali, C. (2013). The effects of globalization and economic growth on income inequality: Evidence for 24 OECD countries. *Argumenta Oeconomica*, 30(1), 13–31.

- Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (1996). Globalization, outsourcing, and wage inequality. *National Bureau of Economic Research, Working Paper 5424*.
- Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (1999). The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 907–940. <http://qje.oxfordjournals.org/>
- Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (2003). Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages. In E. K. Choi & J. Harrigan (Eds.), *Handbook of International Trade* (pp. 146–185). Blackwell Publishing Ltd. <https://doi.org/10.1002/9780470756461>
- Felbo-Kolding, J., Leschke, J., & F. Spreckelsen, T. (2019). A division of labour? Labour market segmentation by region of origin: the case of intra-EU migrants in the UK, Germany and Denmark. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 45(15), 2820–2843. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2018.1518709>
- Figini, P., & Görg, H. (2006). *Does Foreign Direct Investment Affect Wage Inequality? An Empirical Investigation*.
- Filauro, S., & Parolin, Z. (2019). Unequal unions? A comparative decomposition of income inequality in the European Union and United States. *Journal of European Social Policy*, 29(4), 545–563. <https://doi.org/10.1177/0958928718807332>
- FMI. (2007). *Globalización y desigualdad. En: World Economic Outlook. Volumen Octubre 2007*. IMF.
- Förster, M. F., & Tóth, I. G. (2015). Cross-Country evidence of the multiple causes of inequality changes in the OECD area. In *Handbook of Income Distribution* (Vol. 2). <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-59429-7.00020-0>
- Geishecker, I. (2008). The impact of international outsourcing on individual employment security: A micro-level analysis. *Labour Economics*, 15(3), 291–314. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2007.06.015>
- Geishecker, I., Görg, H., & Maioli, S. (2008). The labour market impact of international outsourcing. *Globalisation and Labour Market Adjustment*, 152–173. <https://doi.org/10.1057/9780230582385>
- Golden, M. A., & Wallerstein, M. (2011). Domestic and International Causes for the Rise of Pay Inequality in OECD Nations Between 1980 and 2000. In *Research in the Sociology of Work* (Vol. 22, Issue PART 1). Emerald. [https://doi.org/10.1108/S0277-2833\(2011\)0000022010](https://doi.org/10.1108/S0277-2833(2011)0000022010)
- Goldin, C., & Katz, L. F. (2008). *The Race between Education and Technology*. Harvard University Press.
- Goldin, C., Katz, L. F., & Autor, D. (2020). The Race Between Education and Technology Revisited. Extending the Race between Education and Technology. *AEA Papers and Proceedings*, 110, 347–351. <https://doi.org/https://doi.org/10.1257/pandp.20201061>

- Goos, M., & Manning, A. (2007). Lousy and lovely jobs: The rising polarization of work in Britain. *Review of Economics and Statistics*, 89(1), 118–133. <https://doi.org/10.1162/rest.89.1.118>
- Goos, M., Manning, A., & Salomons, A. (2009). Job polarization in Europe. *American Economic Review*, 99(2), 58–63. <https://doi.org/10.1257/aer.99.2.58>
- Goos, M., Manning, A., & Salomons, A. (2014). Explaining job polarization: Routine-biased technological change and offshoring. *American Economic Review*, 104(8), 2509–2526. <https://doi.org/10.1257/aer.104.8.2509>
- Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: A simple theory of offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978–1997. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1978>
- Harjes, T. (2007). *Globalization and Income Inequality: A European Perspective*.
- Haskel, J. E., & Slaughter, M. J. (2002). Does the sector bias of skill-biased technical change explain changing skill premia? In *European Economic Review* (Vol. 46). www.elsevier.com/locate/econbase
- Head, K., & Mayer, T. (2021). The United States of Europe: A gravity model evaluation of the four freedoms. *Journal of Economic Perspectives*, 35(2), 23–48. <https://doi.org/10.1257/JEP.35.2.23>
- Herzer, D., & Nunnenkamp, P. (2011). FDI and Income Inequality: Evidence from Europe. *Kiel Working Paper*, 1675, 1–23.
- Herzer, D., & Nunnenkamp, P. (2013). Inward and outward FDI and income inequality: Evidence from Europe. *Review of World Economics*, 149(2), 395–422. <https://doi.org/10.1007/s10290-013-0148-3>
- Hope, D., & Limberg, J. (2022). The economic consequences of major tax cuts for the rich. *Socio-Economic Review*, 20(2), 539–559. <https://doi.org/10.1093/ser/mwab061>
- IMF. (2007). *Globalización y desigualdad*.
- Immervoll, H., & Richardson, L. (2011). *Redistribution Policy and Inequality Reduction in OECD Countries: What Has Changed in Two Decades?* <https://doi.org/10.1787/5kg5dlkhjq0x-en>
- Jaumotte, F., Buitron, C. O., Osorio Buitron, C., Blanchard, O., Dutttagupta, R., Duval, R., Faruquee, H., Loungani, P., Ostry, J., Stavrev, E., & Weber, S. (2015). *Inequality and Labor Market Institutions*.
- Jaumotte, F., Lall, S., & Papageorgiou, C. (2013). Rising income inequality: Technology, or trade and financial globalization? *IMF Economic Review*, 61(2), 271–309. <https://doi.org/10.1057/imfer.2013.7>
- Karabarbounis, L., & Neiman, B. (2014). The Global Decline of the Labor Share. *The Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61–103. <https://doi.org/10.1093/qje/qjt032>. Advance
- Katz, L. F., & Autor, D. H. (1999). Chapter 26: Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality. In O. Ashenfelter & D. Card (Eds.), *Handbook of Labor Economics* (Vol. 3, pp. 1463–1555). Elsevier Science B. V.

- Katz, L. F., & Murphy, K. M. (1992). Changes in Relative Wages , 1963-1987 : Supply and Demand Factors. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(1), 35–78.
- Kavonius, I. K., & Törmälehto, V.-M. (2022). *Is the financial market driving income distribution? An analysis of the linkage between income and wealth in Europe* (2707; ECB Working Paper Series). <https://doi.org/10.2866/934742>
- Krentz, O. (2023). *La Unión Europea y sus socios comerciales*. www.europarl.europa.eu/factsheets/es
- Krugman, P. R. (2019). Chapter 6. Globalization: What Did We Miss? In *Meeting Globalization's Challenges: Policies to Make Trade Work for All* (pp. 113–120).
- Krugman, P. R., Cooper, R. N., & Srinivasan, T. N. (1995). Growing World Trade: Causes and Consequences. In *Source: Brookings Papers on Economic Activity* (Vol. 1995, Issue 1). <https://about.jstor.org/terms>
- Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade. *Journal of International Economics*, 9, 469–479.
- Krugman, P. R. (1981). Intraindustry Specialization and the Gains from Trade. In *Source: Journal of Political Economy* (Vol. 89, Issue 5).
- Krugman, P. R. (2008). Trade and Wages, Reconsidered. In *Source: Brookings Papers on Economic Activity* (Issue Spring). <https://www.jstor.org/stable/27561615>
- Lane, P. R., Gian, •, Milesi-Ferretti, M., & Ie, G. (2018). The External Wealth of Nations Revisited: International Financial Integration in the Aftermath of the Global Financial Crisis. *IMF Economic Review*, 66, 189–222. <https://doi.org/10.1057/s41308>
- Lang, V., Redeker, N., & Bischof, D. (2023). Place-based Policies and Inequality Within Regions. *OSF Reprints, March*.
- Larrain, M. (2015). Capital account opening and wage inequality. *Review of Financial Studies*, 28(6), 1555–1587. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhu088>
- Lee, D. S. (1999). Wage Inequality in the United States during the 1980s: Rising Dispersion or Falling Minimum Wage? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 977–1023. <https://doi.org/https://doi.org/10.1162/003355399556197>
- Lemieux, T. (2008). The changing nature of wage inequality. *Journal of Population Economics*, 21(1), 21–48. <https://doi.org/10.1007/s00148-007-0169-0>
- Levell, P., & Dorn, D. (2022). Changing views on trade's impact on inequality in wealthy countries. *Voxeu Column, CEPR*. https://cepr.org/voxeu/columns/changing-views-trades-impact-inequality-wealthy-countries?check_logged_in=1
- Mahler, V. A. (2004). Economic globalization, domestic politics, and income inequality in the developed countries a cross-national study. *Comparative Political Studies*, 37(9), 1025–1053. <https://doi.org/10.1177/0010414004268849>
- Mahler, V. A. (2010). Government inequality reduction in comparative perspective: A cross-national study of the developed world. *Polity*, 42(4), 511–541. <https://doi.org/10.1057/pol.2010.14>

- Marin, D. (2006). A New International Division of Labor in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe. *Journal of the European Economic Association*, 4(3), 612–622. <https://doi.org/10.1162/jeea.2006.4.2-3.612>
- Marin, D., & Fakultät, V. (2004). 'A Nation of Poets and Thinkers'-Less So with Eastern Enlargement? *Austria and Germany*. <http://epub.ub.uni-muenchen.de>
- Melitz, M. J. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
- Michaels, G., Natraj, A., & Van Reenen, J. V. (2014). Has ICT polarized skill demand? Evidence from eleven countries over twenty-five years. *Review of Economics and Statistics*, 96(1), 60–77. https://doi.org/10.1162/REST_a_00366
- Milanovic, B. (2020). *Capitalismo, nada más. El futuro del sistema que domina el mundo*. Penguin Random House Grupo Editorial.
- Moll, B., Rachel, L., & Restrepo, P. (2022). Uneven Growth: Automation's Impact on Income and Wealth Inequality. *Econometrica*, 90(6), 2645–2683. <https://doi.org/10.3982/ecta19417>
- Montebello, R., Spiteri, J., & Von Brockdorff, P. (2023). Trade unions and income inequality: Evidence from a panel of European countries. *International Labour Review*, 162(3), 481–503. <https://doi.org/10.1111/ilr.12373>
- Ochsenfeld, F. (2018). Mercantilist dualization: The introduction of the euro, redistribution of industry rents, and wage inequality in Germany, 1993–2008. *Socio-Economic Review*, 16(3), 499–522. <https://doi.org/10.1093/ser/mwx026>
- OECD. (2011). Divided we stand: Why inequality keeps rising. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, 97892641119, 1–386. <https://doi.org/10.1787/9789264119536-en>
- OECD. (2020). OECD Employment Outlook 2020: Worker Security and the COVID-19 Crisis. *OECD Publishing, Paris*. <https://doi.org/10.1787/1686c758-en>
- Ottaviano, G. I. P., & Peri, G. (2012). Rethinking the effect of immigration on wages. *Journal of the European Economic Association*, 10(1), 152–197. <https://doi.org/10.1111/j.1542-4774.2011.01052.x>
- Pavcnik, N. (2011). Globalization and within-country income inequality. In *Making Globalization Socially Sustainable*. <https://doi.org/10.30875/1a6ce41f-en>
- Peters, J. (2012). Neoliberal convergence in North America and Western Europe: Fiscal austerity, privatization, and public sector reform. *Review of International Political Economy*, 19(2), 208–235. <https://doi.org/10.1080/09692290.2011.552783>
- Piketty, T. (2014). *El capital en el siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T., & Saez, E. (2006). The evolution of top incomes: A historical and international perspective. *American Economic Review*, 96(2), 200–205. <https://doi.org/10.1257/000282806777212116>

- Reuveny, R., & Li, Q. (2003). "Economic openness, democracy, and income inequality an empirical analysis." *Comparative Political Studies* 36, no. 5 (2003): 575-601. *Comparative Political Studies*, 36(5), 575–601. <https://doi.org/10.1177/0010414003251882>
- Rojec, M., & Damijan, J. P. (2008). Relocation via foreign direct investment from old to new EU member states. Scale and structural dimension of the process. *Structural Change and Economic Dynamics*, 19(1), 53–65. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2007.11.005>
- Roser, M., & Crespo Cuaresma, J. (2016). Why is Income Inequality Increasing in the Developed World? *Review of Income and Wealth*, 62(1), 1–27. <https://doi.org/10.1111/roiw.12153>
- Rueda, D., & Pontusson, J. (2000). Wage inequality and varieties of capitalism. *World Politics*, 52(3), 350–383. <https://doi.org/10.1017/S0043887100016579>
- saint Vulry, A. (2008). *Base de données CHELEM - Commerce international du CEPII* (2008–09).
- Schneider, M. P. A., Kinsella, S., & Godin, A. (2017). Redistribution in the age of austerity: evidence from Europe 2006–2013. *Applied Economics Letters*, 24(10), 672–676. <https://doi.org/10.1080/13504851.2016.1221030>
- Schott, P. K. (2004). Across-product Versus Within-product specialization in international trade. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 647–678. <https://academic.oup.com/qje/article/119/2/647/1894523>
- Solt, F. (2020). Measuring Income Inequality Across Countries and Over Time: The Standardized World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly*, 101(3), 1183–1199. <https://doi.org/10.1111/ssqu.12795>
- Sondermann, D., & Vansteenkiste, I. (2019). Working Paper Series Did the Euro Change the Nature of FDI Flows Among Member States. *European Central Bank. Working Paper Series*, 2275.
- Teulings, C. N., Flinn, C., Hartog, J., Kapteijn, A., Katz, L., Kramarz, F., Krueger, A., Lee, D., Lemieux, T., Manning, A., Machin, S., Nickell, S., & Van Ours, J. (2003). The Contribution of Minimum Wages to Increasing Wage Inequality. *The Economic Journal*, 113, 801–833. <https://academic.oup.com/ej/article/113/490/801/5079617>
- The Canberra Group. (2001). *Final Report and Recommendations. Expert Group on Household Income Statistics*.
- Tinbergen, J. (1974). Substitution of Graduate by Other Labour. *Kyklos: International Review for Social Sciences*.
- Tober, T. (2022). European institutional integration, trade unions and income inequality. *Socio-Economic Review*, 20(1), 351–371. <https://doi.org/10.1093/ser/mwz053>
- Van Mol, C., & Valk, H. de. (2016). Migration and Immigrants in Europe: A Historical and Demographic Perspective. In B. Garcés-Masareñas & R. Pennix (Eds.), *Integration Processes and Policies in Europe. Contexts, Levels and Actors*. Springer.

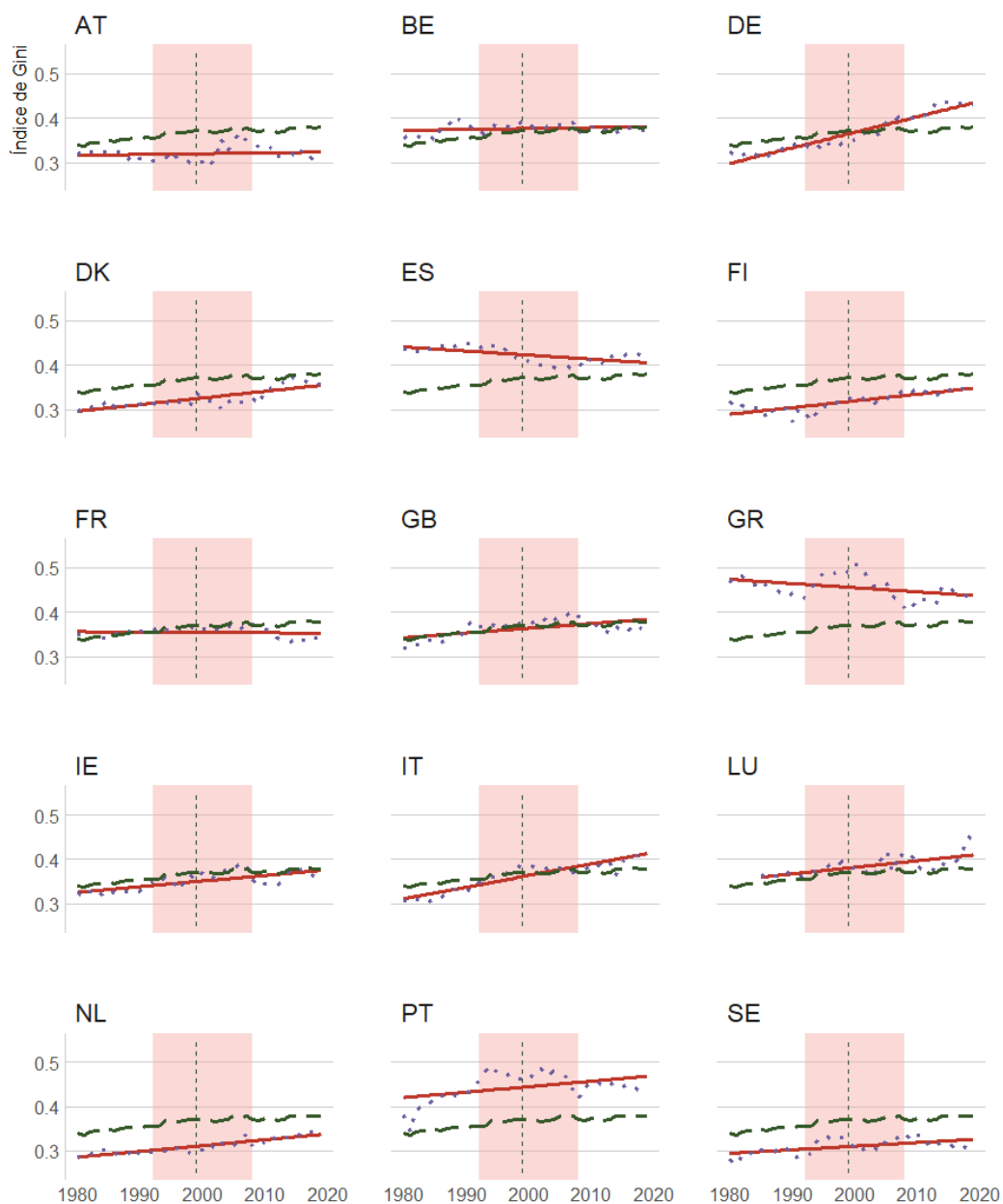
- Verhoogen, E. (2008). Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector. *The Quarterly Journal of Economics*, May, 489–530.
- Visser, J. (2013). *Wage Bargaining Institutions - from crisis to crisis* (488; Economic Papers). <https://doi.org/10.2765/42942>
- Visser, J. (2019). *Trade Unions in the Balance* (ILO ACTRAV Working Paper).
- Windzio, M., Teney, C., & Lenkewitz, S. (2021). A network analysis of intra-EU migration flows: how regulatory policies, economic inequalities and the network-topology shape the intra-EU migration space. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 47(5), 951–969. <https://doi.org/10.1080/1369183X.2019.1643229>
- Wolszczak-Derlacz, J., & Parteka, A. (2015). Does offshoring affect industry employment? Evidence from a wide European panel of countries. *Journal of International Studies*, 8(1), 41–52. <https://doi.org/10.14254/2071-8330.2015/8-1/4>
- Wood, A. (2018a). The 1990s trade and wages debate in retrospect. *World Economy*, 41(4), 975–999. <https://doi.org/10.1111/twec.12619>
- Wood, A. (2018b). The 1990s trade and wages debate in retrospect. *Voxeu Column*, CEPR. <https://cepr.org/voxeu/columns/1990s-trade-and-wages-debate-retrospect>
- Wright, G. C. (2014). Revisiting the employment impact of offshoring. *European Economic Review*, 66, 63–83. <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2013.11.008>
- Xin, C. (2013). China-EU Trade and Economic Relations (2003-2013). In *CHINESE ACADEMY OF SOCIAL SCIENCES* (7; Working Paper Series on European Studies, Vol. 7, Issue 7). <http://ies.cass.cn/en/Index.asp>

ANEXO I - FIGURAS

Fig. A 1

Desigualdad de ingresos interpersonal, EU15

Tendencia del Índice de Gini ex post (1980-2019)

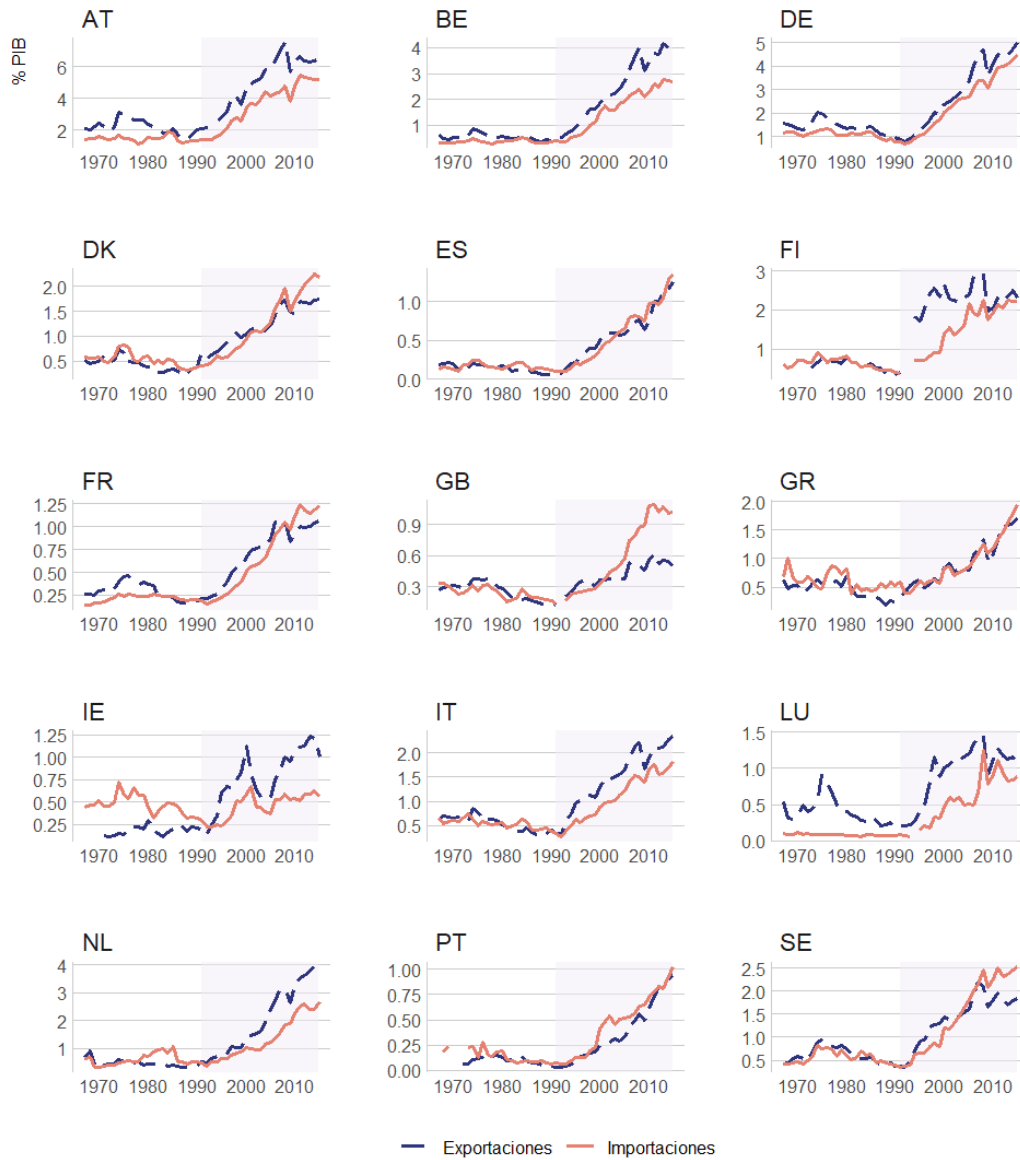


Fuente: WID (2021). Nota: La línea roja marca la tendencia de los puntos azules, el Índice de Gini de cada país. La línea de guiones verde es la media de los 15 países. El área sombreada recoge el periodo 1992-2008 y la línea de puntos verde vertical el año de adopción del euro, 1999.

Fig. A 2

Comercio con Europa del Este (1975-2015)

Exportaciones e importaciones de bienes entre los países de EU15 y Europa del Este (UE) respecto al PIB de cada país

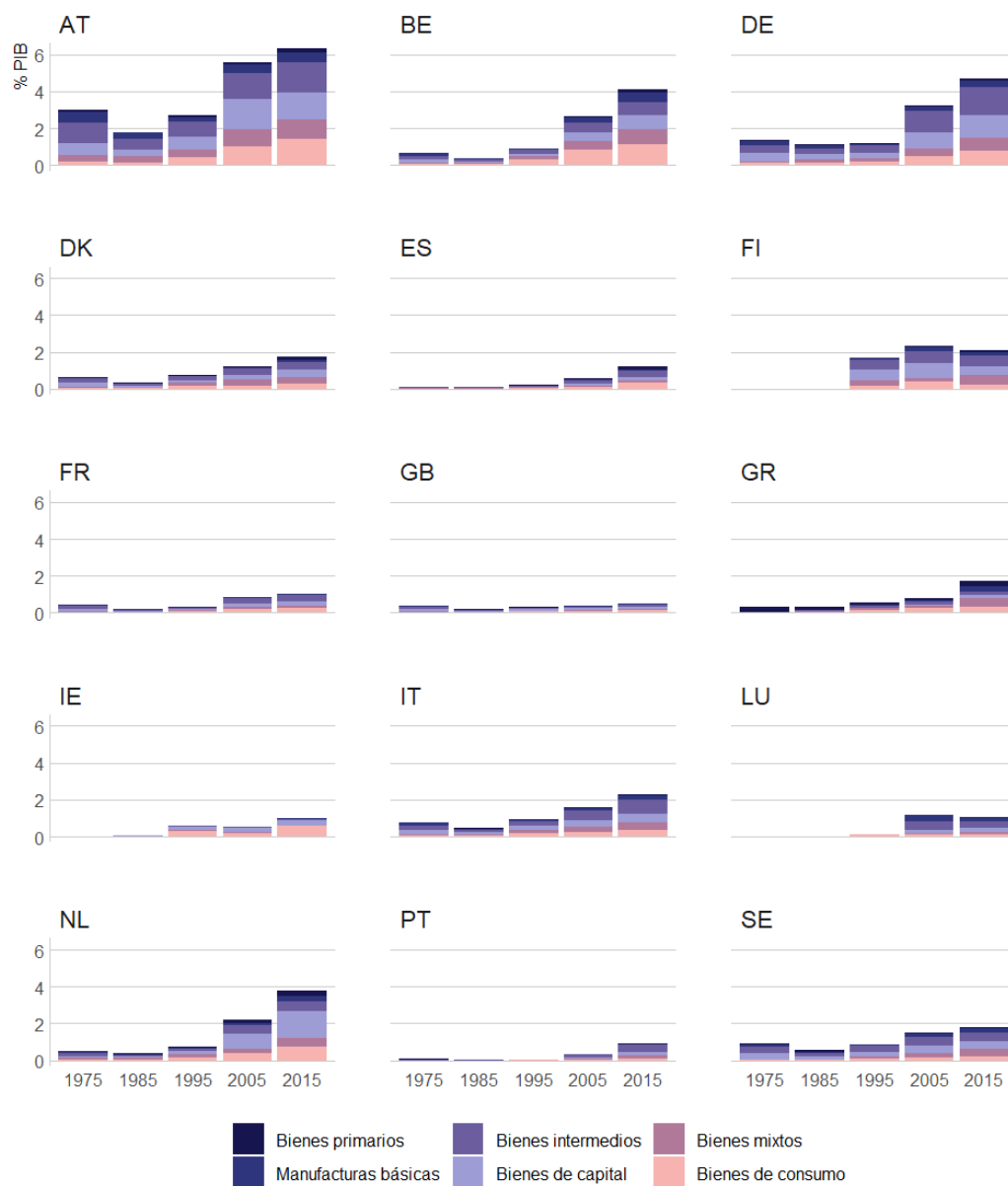


Fuente: Saint Vaulry, A. (2008). Nota: el area sombreada recoge el periodo 1991-2015.

Fig. A 3

Exportaciones a Europa del Este

Por fase de fabricación

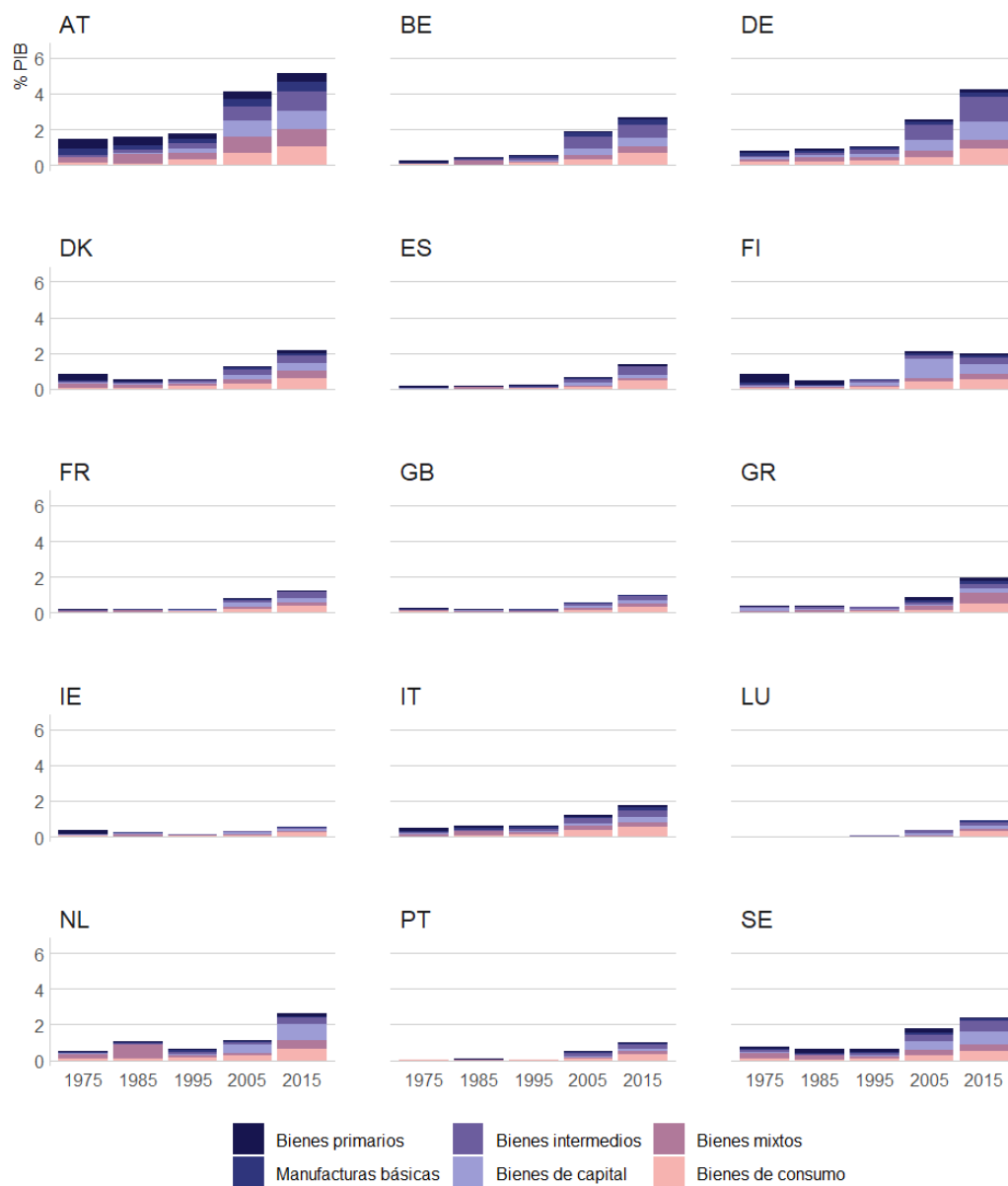


Fuente: Saint Vaulry, A. (2008)

Fig. A 4

Importaciones desde Europa del Este

Por fase de fabricación

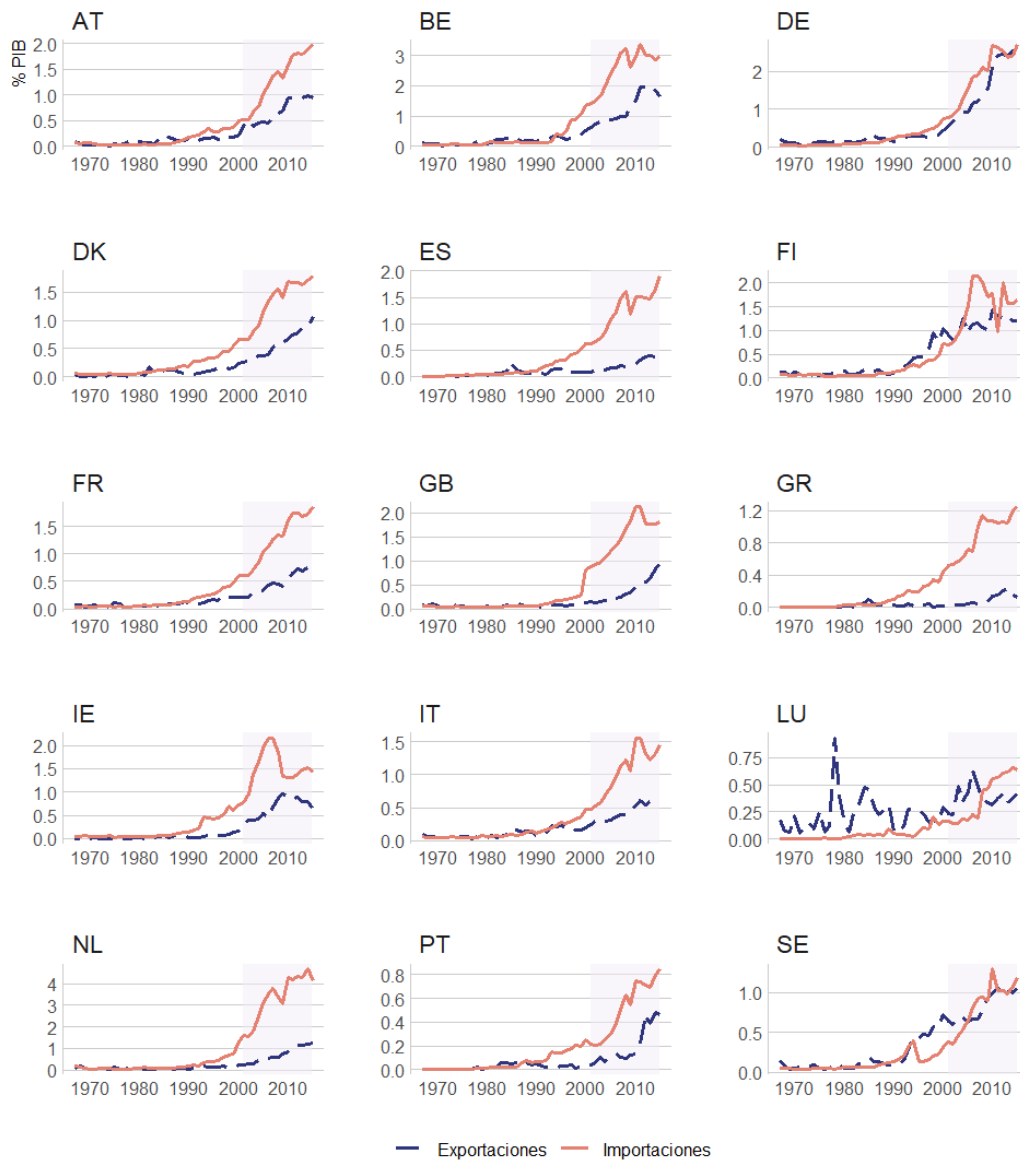


Fuente: Saint Vaulry, A. (2008)

Fig. A 5

Comercio con China (1975-2015)

Exportaciones e importaciones de bienes entre los países de EU15 y
China respecto al PIB de cada país

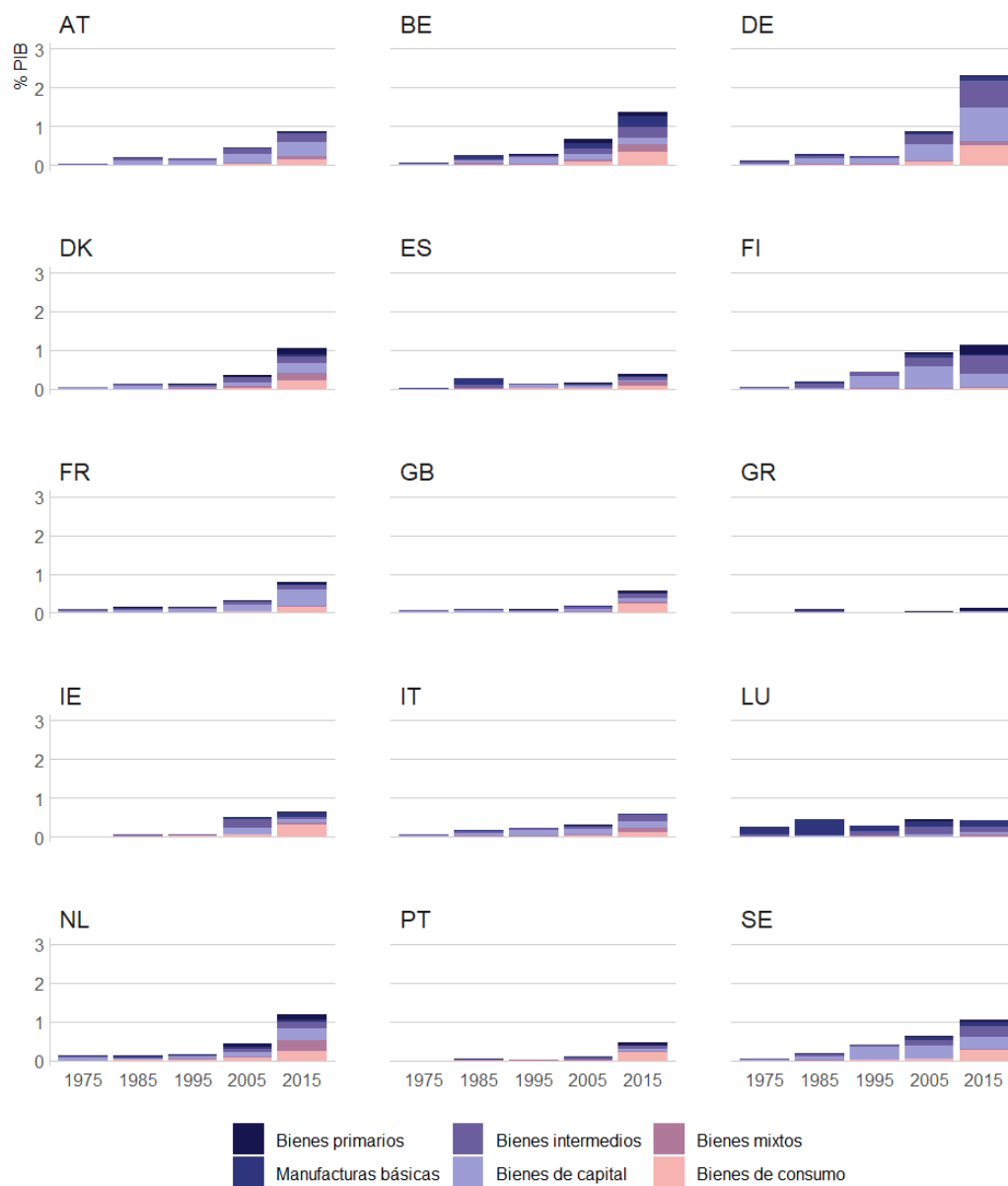


Fuente: Saint Vaulry, A. (2008). Nota: el área sombreada recoge el periodo 2001-2015.

Fig. A 6

Exportaciones a China

Por fase de fabricación

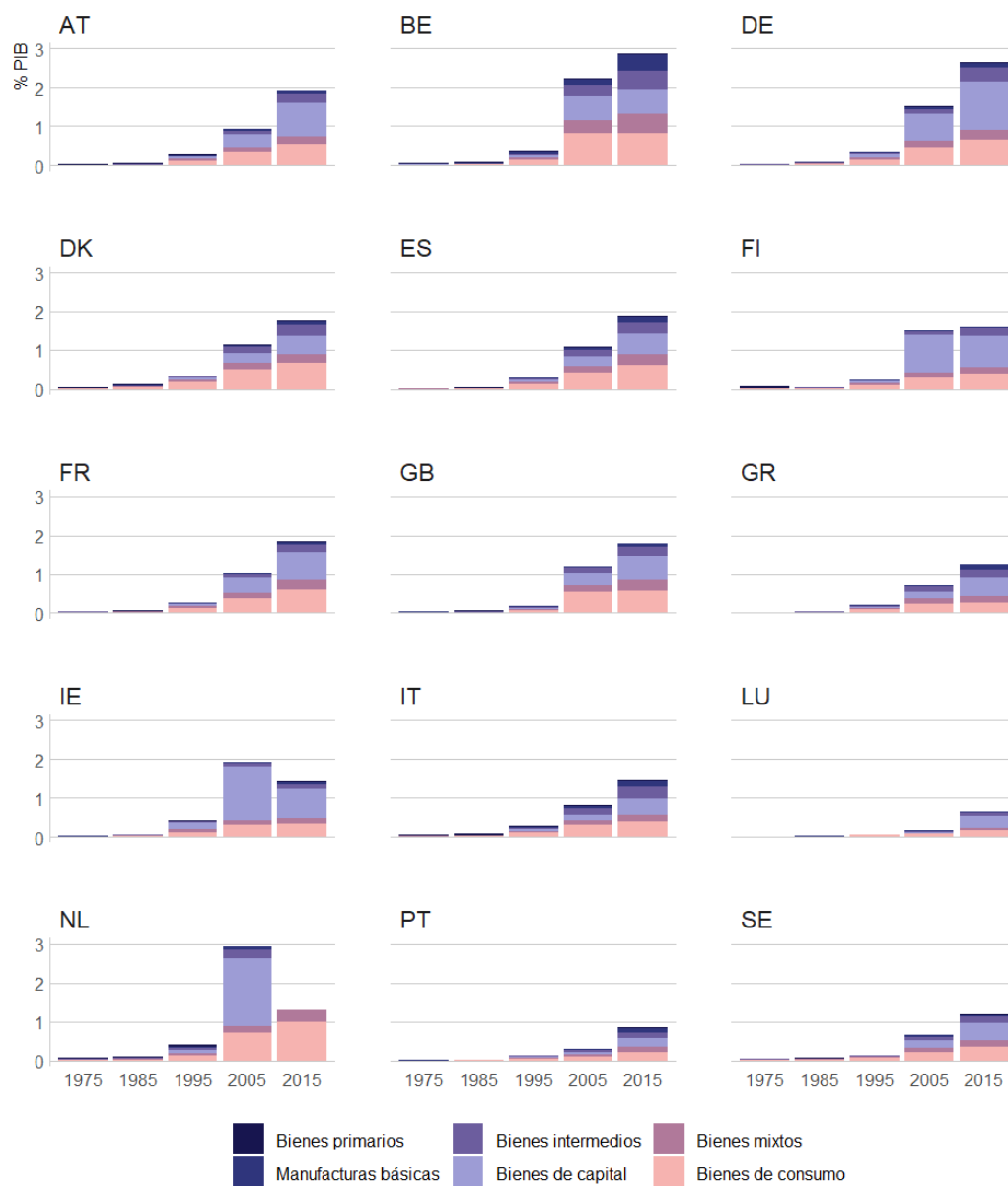


Fuente: Saint Vaulry, A. (2008)

Fig. A 7

Importaciones desde China

Por fase de fabricación



Fuente: Saint Vaulry, A. (2008)

Fig. A 8

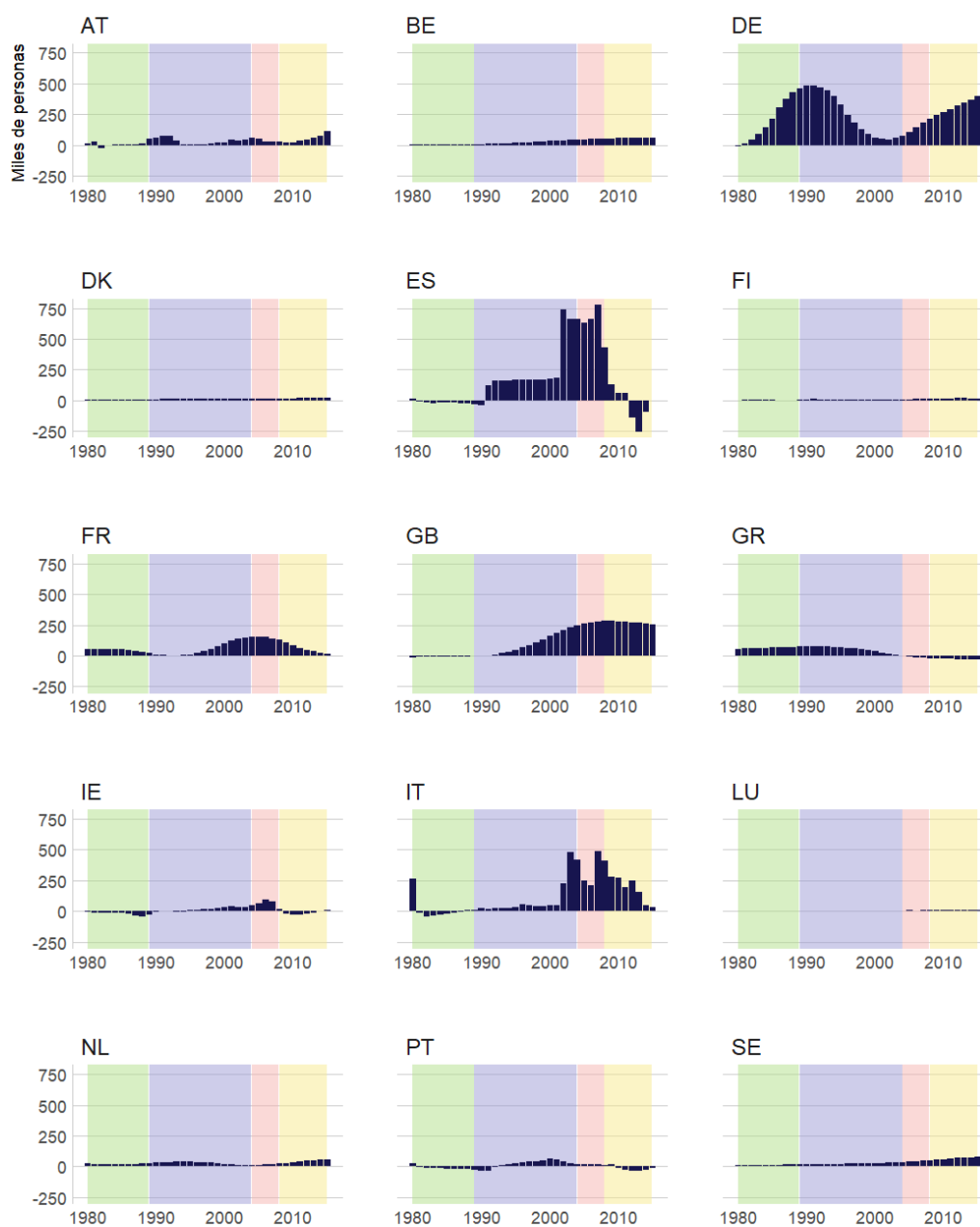
Población migrante por lugar de nacimiento (1990-2015)



Fuente: cálculos propios a partir de la International Migrant Stock 2020 Database. Se ha excluido a Luxemburgo.

Fig. A 9

Migración Neta (1980-2015)



Fuente: World Population Prospects 2022 Database. Periodos destacados: 1980-1988; 1989-2003; 2004-2007; 2008-2015.

Fig. A 10

Evolución del empleo por nivel de cualificación



Fuente: cálculos propios con datos de Eurostat (2024). Empleo de acuerdo a la clasificación propuesta por EUROFOUNDs y basada en ISCO-08: ocupaciones de cuello blanco cualificadas (grupos 1, 2 y 3) y poco cualificadas (4 y 5) y ocupaciones de cuello azul cualificadas (6 y 7) y poco cualificadas (8 y 9). No incluye los grupos 10 y 0.

ANEXO II - TABLAS

Tabla A 1

Estadísticos descriptivos y otra información relevante sobre las variables

VARIABLES DEPENDIENTES	N	Media	DT	Mín.	Máx.	Unidad	Periodo	Fuente	Nota metodológica
Gini, ex ante (WID)	420	44.00	3.84	35.30	53.90	Índice, 0-100, log	1986-2015	WID (2021)	Índice de Gini (Pre-tax National Income). Incluye las pensiones. Se ha multiplicado por 100 el Coeficiente de Gini para calcular el logaritmo.
Bottom 50, ex ante (WID)	420	21.37	2.31	15.21	26.86	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 0 y 49 / Ingresos acumulados totales) * 100. Pre-tax National Income.
Middle Class, ex ante (WID)	420	15.85	1.21	13.08	18.44	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 40 y 60 / Ingresos acumulados totales) * 100. Pre-tax National Income.
Middle 40, ex ante (WID)	420	46.04	1.67	42.24	51.02	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 50 y 89 / Ingresos acumulados totales) * 100. Pre-tax National Income.
Top 10, ex ante (WID)	420	32.59	3.31	23.54	40.10	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 90 y 100 / Ingresos acumulados totales) * 100. Pre-tax National Income.
log p90p10, ex ante (WID)	420	2.64	0.27	2.20	4.06	Ratio, log	1986-2015	WID (2021)	(Renta media percentil 90 / renta media percentil 10). Pre-tax National Income.
log p90p50, ex ante (WID)	420	0.81	0.14	0.53	1.17	Ratio, log	1986-2015	WID (2021)	(Renta media percentil 90 / renta media percentil 50). Pre-tax National Income.
log p50p10, ex ante (WID)	420	1.83	0.18	1.63	2.97	Ratio, log	1986-2015	WID (2021)	(Renta media percentil 50 / renta media percentil 10). Pre-tax National Income.
Gini, ex post (WID)	420	36.60	5.15	27.10	50.60	Índice, 0-100, log	1986-2015	WID (2021)	Índice de Gini (Post-tax Disposable Income). Se ha multiplicado por 100 el Coeficiente de Gini para calcular el logaritmo.
Bottom 50, ex post (WID)	420	25.97	3.364	16.76	31.89	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 0 y 49 / Ingresos acumulados totales) * 100. Post-tax Disposable Income.
Middle Class, ex post (WID)	420	16.68	0.99	14.15	18.81	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 40 y 60 / Ingresos acumulados totales) * 100. Post-tax Disposable Income.
Middle 40, ex post (WID)	420	45.83	1.972	39.86	50.08	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 50 y 89 / Ingresos acumulados totales) * 100. Post-tax Disposable Income.
Top 10, ex post (WID)	420	28.19	3.316	20.83	36.82	Porcentaje, 0-100	1986-2015	WID (2021)	(Ingresos acumulados entre los percentiles 90 y 100 / Ingresos acumulados totales) * 100. Post-tax Disposable Income.
log p90p10, ex post (WID)	420	1.73	0.59	0.92	4.18	Ratio, log	1986-2015	WID (2021)	(Renta media percentil 90 / renta media percentil 10). Post-tax Disposable Income.
log p90p50, ex post (WID)	420	0.69	0.15	0.35	1.08	Ratio, log	1986-2015	WID (2021)	(Renta media percentil 90 / renta media percentil 50). Post-tax Disposable Income.
log p50p10, ex post (WID)	420	1.04	0.47	0.48	3.22	Ratio, log	1986-2015	WID (2021)	(Renta media percentil 50 / renta media percentil 10). Post-tax Disposable Income.

Estadísticos descriptivos y otra información relevante sobre las variables (cont.)

VARIABLES DEP. (cont.)	N	Media	DT	Mín.	Máx.	Unidad	Periodo	Fuente	Nota metodológica
Gini, ex post (LIS)	211	29.00	3.54	20.70	36.20	Índice, 0-100, log	1986-2015 (incompleto)	LIS (2021)	Índice de Gini (Disposable Income). Se ha multiplicado por 100 el Coeficiente de Gini para calcular el logaritmo. No hay datos para Portugal.
log p90p10, ex post (LIS)	210	1.291	0.172	0.942	1.712	Ratio, log	1986-2015 (incompleto)	LIS (2021)	(Renta media percentil 90 / renta media percentil 10). Disposable Income. No hay datos para Portugal.
log p90p50, ex post (LIS)	210	0.614	0.0889	0.409	0.798	Ratio, log	1986-2015 (incompleto)	LIS (2021)	(Renta media percentil 90 / renta media percentil 50). Disposable Income. No hay datos para Portugal.
log p50p10, ex post (LIS)	210	0.676	0.0959	0.488	0.972	Ratio, log	1986-2015 (incompleto)	LIS (2021)	(Renta media percentil 50 / renta media percentil 10). Disposable Income. No hay datos para Portugal.
VARIABLES DEPENDIENTES									
Integración comercial									
Exportaciones de bienes a EU15 (% PIB)	420	18.92	13.33	2.702	66.66	Porcentaje, 0-100	1986-2015	CEPII - Saint Vaulry, A. (2008)	(Exportaciones / PIB) * 100. Dólares estadounidenses en precios corrientes.
Importaciones de bienes desde EU15 (% PIB)	420	19.03	9.921	8.019	59.15	Porcentaje, 0-100	1986-2015	CEPII - Saint Vaulry, A. (2008)	(Importaciones / PIB) * 100. Dólares estadounidenses en precios corrientes.
Exportaciones de bienes a Europa del Este (% PIB)	417	1.401	1.408	0.0274	7.494	Porcentaje, 0-100	1986-2015	CEPII - Saint Vaulry, A. (2008)	(Exportaciones / PIB) * 100. Dólares estadounidenses en precios corrientes.
Importaciones de bienes desde Europa del Este (% PIB)	417	1.144	1.052	0.0613	5.477	Porcentaje, 0-100	1986-2015	CEPII - Saint Vaulry, A. (2008)	(Importaciones / PIB) * 100. Dólares estadounidenses en precios corrientes.
Exportaciones de bienes a China (% PIB)	420	0.411	0.448	0.0121	2.551	Porcentaje, 0-100	1986-2015	CEPII - Saint Vaulry, A. (2008)	(Exportaciones / PIB) * 100. Dólares estadounidenses en precios corrientes.
Importaciones de bienes desde China (% PIB)	420	0.880	0.875	0.0256	4.672	Porcentaje, 0-100	1986-2015	CEPII - Saint Vaulry, A. (2008)	(Importaciones / PIB) * 100. Dólares estadounidenses en precios corrientes.
Integración financiera									
Posición Internacional de Inversión Neta, excl. oro (% PIB)	420	-19.23	38.03	-200.1	57.98	Porcentaje, 0-100	1986-2015	EWN - Lane & Miseli-Ferreti (2022)	
Activos de IED (% PIB)	420	60.60	102.4	0.404	734.6	Porcentaje, 0-100	1986-2015	EWN - Lane & Miseli-Ferreti (2022)	(Stock de capital / PIB) * 100. Millones de dólares estadounidenses en precios corrientes. En "Otras inversiones" faltan datos para algunos años.
Pasivos de IED (% PIB)	420	56.96	89.78	2.384	603.9	Porcentaje, 0-100	1986-2015	EWN - Lane & Miseli-Ferreti (2022)	(Stock de capital / PIB) * 100. Millones de dólares estadounidenses en precios corrientes. En "Otras inversiones" faltan datos para algunos años.

Estadísticos descriptivos y otra información relevante sobre las variables (cont.)

VARIABLES EXPLICATIVAS (cont.)	N	Media	DT	Mín.	Máx.	Unidad	Periodo	Fuente	Nota metodológica
Activos de Portfolio (% PIB)	420	29.55	46.83	0.0790	362.8	Porcentaje, 0-100	1986-2015	EWN - Lane & Miseli-Ferreti (2022)	(Stock de capital / PIB) * 100. Millones de dólares estadounidenses en precios corrientes. En "Otras inversiones" faltan datos para algunos años.
Pasivos de Portfolio (% PIB)	420	40.29	105.8	0.0410	909.7	Porcentaje, 0-100	1986-2015	EWN - Lane & Miseli-Ferreti (2022)	(Stock de capital / PIB) * 100. Millones de dólares estadounidenses en precios corrientes. En "Otras inversiones" faltan datos para algunos años.
Activos de Otras inversiones (% PIB)	395	78.86	81.59	8.975	523.9	Porcentaje, 0-100	1986-2015	EWN - Lane & Miseli-Ferreti (2022)	(Stock de capital / PIB) * 100. Millones de dólares estadounidenses en precios corrientes. En "Otras inversiones" faltan datos para algunos años.
Pasivos de Otras inversiones (% PIB)	395	89.66	84.33	17.46	553.4	Porcentaje, 0-100	1986-2015	EWN - Lane & Miseli-Ferreti (2022)	(Stock de capital / PIB) * 100. Millones de dólares estadounidenses en precios corrientes. En "Otras inversiones" faltan datos para algunos años.
Balanza por Cuenta Corriente	420	0.236	4.165	-14.60	10.20	Porcentaje, 0-100	1986-2015	World Economic Outlook. IMF (2021)	
Integración del mercado laboral									
Migración Neta (% Pob.)	420	0.262	0.361	-1.239	2.223	Porcentaje, 0-100	1986-2015	World Population Prospects 2022 Database	(Migración Neta / Población Total) * 100. La Migración Neta es el número de personas inmigrantes menos las personas que han emigrado en cada país.
Pob. Migrante Total (% Pob.)	84	9.482	3.925	1.269	17.82	Porcentaje, 0-100	1986-2015	International Migrant Stock 2024 Database	Hay datos cada 5 años.
Pob. Migrante de EU15 (% Pob.)	84	2.422	1.557	0.368	6.870	Porcentaje, 0-100	1990-2015	International Migrant Stock 2020 Database	(Personas migrantes residentes en el país por lugar de nacimiento / Población total) * 100. Hay datos cada 5 años.
Pob. Migrante de Europa del Este (% Pob.)	84	1.156	1.236	0.0137	5.145	Porcentaje, 0-100	1990-2015	International Migrant Stock 2020 Database	(Personas migrantes residentes en el país por lugar de nacimiento / Población total) * 100. Hay datos cada 5 años.
Pob. Migrante de fuera de la UE (% Pob.)	84	5.761	2.366	0.545	11.34	Porcentaje, 0-100	1990-2015	International Migrant Stock 2020 Database	(Personas migrantes residentes en el país por lugar de nacimiento / Población total) * 100. Hay datos cada 5 años.

Estadísticos descriptivos y otra información relevante sobre las variables (cont.)

VARIABLES EXPLICATIVAS (cont.)	N	Media	DT	Mín.	Máy.	Unidad	Periodo	Fuente	Nota metodológica
Cambio tecnológico									
Núm. Patentes 'High Tech' (EPO) por millón de habitantes	420	2.355	1.655	-3.912	4.882	Ratio	1986-2015	Eurostat (2019)	Número de solicitud de patentes 'High Tech' en la EPO / (Población total / 1000000).
log Empleo Cualificado, Cuello Azul (% Población Activa)	322	2.744	0.331	2.204	3.634	Porcentaje, 0-100, log	1992/96-2015	Eurostat (2024)	Clasificación propuesto por EUROFOUND y basada en ISCO-08. Ocupaciones de cuello blanco cualificadas (grupos 1, 2 y 3) y poco cualificadas (4 y 5). Ocupaciones de cuello azul cualificadas (6 y 7) y poco cualificadas (8 y 9). No se incluyen las fuerzas armadas (10) ni 'No sabe/No contesta' (0).
log Empleo Cualificado, Cuello Blanco (% Población Activa)	322	3.534	0.218	2.855	3.878	Porcentaje, 0-100, log	1992/96-2015	Eurostat (2024)	Clasificación propuesto por EUROFOUND y basada en ISCO-08. Ocupaciones de cuello blanco cualificadas (grupos 1, 2 y 3) y poco cualificadas (4 y 5). Ocupaciones de cuello azul cualificadas (6 y 7) y poco cualificadas (8 y 9). No se incluyen las fuerzas armadas (10) ni 'No sabe/No contesta' (0).
log Empleo No Cualificado, Cuello Azul (% Población Activa)	322	2.744	0.155	2.236	3.127	Porcentaje, 0-100, log	1992/96-2015	Eurostat (2024)	Clasificación propuesto por EUROFOUND y basada en ISCO-08. Ocupaciones de cuello blanco cualificadas (grupos 1, 2 y 3) y poco cualificadas (4 y 5). Ocupaciones de cuello azul cualificadas (6 y 7) y poco cualificadas (8 y 9). No se incluyen las fuerzas armadas (10) ni 'No sabe/No contesta' (0).
log Empleo No Cualificado, Cuello Blanco (% Población Activa)	322	3.194	0.106	2.896	3.412	Porcentaje, 0-100, log	1992/96-2015	Eurostat (2024)	Clasificación propuesto por EUROFOUND y basada en ISCO-08. Ocupaciones de cuello blanco cualificadas (grupos 1, 2 y 3) y poco cualificadas (4 y 5). Ocupaciones de cuello azul cualificadas (6 y 7) y poco cualificadas (8 y 9). No se incluyen las fuerzas armadas (10) ni 'No sabe/No contesta' (0).
Instituciones y políticas del mercado laboral									
Densidad sindical	385	40.13	22.29	7.794	86.60	Porcentaje, 0-100	1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
Bargain	281	81.89	19.62	21.30	100		1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
Regulación del uso de trabajadores temporales	420	2.116	1.320	0.250	5.250	Índice	1986-2015	OECD Employment Protection Legislation Database, 2020 edition.	Cuando mayor es el valor, mayor regulación.

Estadísticos descriptivos y otra información relevante sobre las variables (cont.)

<i>VARIABLES EXPLICATIVAS (cont.)</i>	<i>N</i>	<i>Media</i>	<i>DT</i>	<i>Mín.</i>	<i>Máy.</i>	<i>Unidad</i>	<i>Periodo</i>	<i>Fuente</i>	<i>Nota metodológica</i>
Regulación del despido (individual) de trabajadores con contrato fijo	420	2.480	0.856	1.103	5	Índice	1986-2015	OECD Employment Protection Legislation Database, 2020 edition.	Cuando mayor es el valor, mayor regulación.
MW	420	0.952	0.213	0	1	Dummy	1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
CAMW	420	0.548	0.498	0	1	Dummy	1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
GMW	420	0.405	0.491	0	1	Dummy	1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
Gasto Público, Fondos Europeos y Educación									
Gasto Público (% PIB)	420	48.47	6.578	29.26	67.94	Porcentaje, 0-100	1986-2015	Comparative Political Dataset - Armingeon et al. (2021)	
Gasto Público Social (% PIB)	416	22.96	4.550	10.42	33.70	Porcentaje, 0-100	1986-2015	OECD Social Expenditure Database (2023)	
CAPB (% PIB)	333	0.175	2.948	-9.534	8.322	Porcentaje, 0-100	1990-2015	Fiscal Monitor. IMF (2025)	
Fondos Estructurales Europeos (recibido, % PIB)	378	0.406	0.629	0	3.119	Porcentaje, 0-100	1986-2015	Comisión Europea (2022)	Historic EU Payments regionalised and modelled. [FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional) + FSE (Fondo Social Europeo) + FC (Fondos de Cohesión) + FEAD (Fondo de Ayuda Europea para las Personas Más Desfavorecidas) + FEADER (Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural)] / PIB
Educación Superior (% Población)	84	21.81	7.999	5.510	43.67	Porcentaje, 0-100	1986-2015	Barro & Lee (2015) - Lee & Lee (2016)	Hay datos cada 5 años.

Estadísticos descriptivos y otra información relevante sobre las variables (cont.)

VARIABLES EXPLICATIVAS (cont.)	N	Media	DT	Mín.	Máy.	Unidad	Periodo	Fuente	Nota metodológica
Variables de control									
Var. anual PIB real (PPP)	420	2.034	3.114	-10.92	30.83	Porcentaje, 0-100	1986-2015	PWT 10.0	
Empleo Femenino (% Total Empleo)	420	43.21	4.415	29.21	49.00	Porcentaje, 0-100	1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
Empleo en la Industria (% Total Empleo)	420	24.52	5.657	11.01	51.73	Porcentaje, 0-100	1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
Empleo en los Servicios (% Total Empleo)	420	61.39	8.009	39.39	78.11	Porcentaje, 0-100	1986-2015	ICTWSS, version 6.0 - Visser (2019)	
Desempleo (%)	420	8.866	4.273	2.200	27.80	Porcentaje, 0-100	1986-2015	PWT 10.0	

Tabla A 2

Algunas comprobaciones

VARIABLES	(1) Opennes <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(2) PIIN <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(3) EMU <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(4) BCC <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(5) Neg. Colectiva <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(6) Salario Mínimo <i>logP90P10</i> <i>ex ante</i>	(7) Salario Mínimo <i>logP90P10</i> <i>ex ante</i>	(8) Salario Mínimo <i>logP90P50</i> <i>ex ante</i>	(9) CAPB <i>logP90P10</i> <i>ex post</i>	(10) Empleo por sector <i>Gini</i> <i>ex ante</i>
Integración comercial										
Exportaciones de bienes a EU15 (% PIB)		-1.315* (0.542)	-1.465* (0.554)	-1.571*** (0.415)	-1.019 (0.693)	-1.387* (0.538)	-1.480* (0.624)	-0.965 (0.642)	-1.238* (0.502)	-0.847 (0.623)
Importaciones de bienes desde EU15 (% PIB)		0.269 (0.389)	0.332 (0.384)	0.772* (0.367)	0.102 (0.455)	0.852* (0.408)	0.908* (0.415)	0.453 (0.442)	1.071* (0.442)	0.359 (0.432)
Apertura comercial con EU15 (% PIB)	-0.462+ (0.251)									
Exportaciones de bienes a Europa del Este (% PIB)		0.341 (0.254)	0.437+ (0.260)	0.179 (0.205)	0.126 (0.290)	-0.023 (0.290)	-0.019 (0.296)	0.547* (0.271)	0.353 (0.303)	0.389 (0.293)
Importaciones de bienes desde Europa del Este (% PIB)		-0.501* (0.223)	-0.553* (0.230)	-0.319+ (0.188)	-0.128 (0.288)	-0.086 (0.321)	-0.054 (0.336)	-0.582 (0.369)	-0.233 (0.317)	-0.617+ (0.323)
Apertura comercial con Europa del Este (% PIB)	-0.138 (0.154)									
Exportaciones de bienes a China (% PIB)		0.239+ (0.136)	0.222 (0.141)	0.044 (0.113)	0.186 (0.155)	-0.135 (0.122)	-0.149 (0.137)	0.131 (0.145)	-0.141 (0.133)	0.254 (0.166)
Importaciones de bienes desde China (% PIB)		0.433* (0.213)	0.451* (0.214)	0.631*** (0.149)	0.493+ (0.293)	0.851** (0.273)	0.856** (0.279)	0.004 (0.259)	0.344 (0.252)	0.512+ (0.286)
Apertura comercial con China (% PIB)	0.625** (0.180)									
Integración financiera										
Activos de IED (% PIB)	1.061+ (0.583)				0.561 (0.636)	0.382 (0.543)	0.368 (0.560)	1.324* (0.638)	0.570 (0.540)	1.195 (0.744)
Pasivos de IED (% PIB)	-1.171+ (0.604)				-0.626 (0.656)	-0.547 (0.607)	-0.521 (0.628)	-1.362+ (0.684)	-0.597 (0.597)	-1.352+ (0.789)
Activos de Portfolio (% PIB)	0.275 (0.236)				0.368+ (0.216)	0.587* (0.278)	0.606* (0.296)	0.938** (0.320)	0.468+ (0.238)	0.467+ (0.235)
Pasivos de Portfolio (% PIB)	-0.211 (0.178)				-0.304+ (0.168)	-0.419+ (0.235)	-0.432+ (0.237)	-0.904** (0.303)	-0.460* (0.211)	-0.456* (0.191)

Algunas comprobaciones (cont.)										
VARIABLES	(1) Opennes <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(2) EMU <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(3) PIIN <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(4) BCC <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(5) Neg. Colectiva <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(6) Salario Mínimo <i>logP90P10</i> <i>ex ante</i>	(7) Salario Mínimo <i>logP90P10</i> <i>ex ante</i>	(8) Salario Mínimo <i>logP90P50</i> <i>ex ante</i>	(9) CAPB <i>logP90P10</i> <i>ex post</i>	(10) Empleo por sector <i>Gini</i> <i>ex ante</i>
Integración financiera (cont.)										
Posición Internacional de Inversión Neta, excl. oro (% PIB)		0.251* (0.095)	0.235 (0.186)							
EMU (dummy)			-0.212 (0.198)							
PIIN * EMU			0.039 (0.213)							
Balanza por Cuenta Corriente (% PIB)				0.245** (0.072)						
Integración del mercado laboral										
Pob. Migrante de EU15 (% Pob.)	-0.278 (0.177)	-0.477* (0.222)	-0.542* (0.232)	-0.549** (0.177)	-0.519+ (0.278)	-0.303 (0.225)	-0.350 (0.279)	0.150 (0.282)	-0.367 (0.284)	-0.326 (0.258)
Pob. Migrante de Europa del Este (% Pob.)	0.437* (0.171)	0.275* (0.134)	0.272* (0.131)	0.379*** (0.107)	0.550** (0.174)	0.677* (0.269)	0.670* (0.278)	0.309 (0.218)	0.598* (0.245)	0.477** (0.151)
Cambio tecnológico										
log Núm. Patentes 'High Tech' (EPO) por millón de habitantes	0.563* (0.259)	0.468+ (0.242)	0.543* (0.265)	0.537* (0.221)	0.481 (0.331)	0.107 (0.228)	0.136 (0.230)	0.524+ (0.268)	0.189 (0.387)	0.582* (0.251)
Instituciones del mercado laboral y Educación										
Densidad sindical	-0.580+ (0.341)	-0.469 (0.283)	-0.438 (0.294)	-0.486+ (0.287)		-0.552 (0.354)	-0.514 (0.376)	-0.993* (0.375)	-0.218 (0.414)	-0.856* (0.374)
Negociación Colectiva (% trabajadores)					0.157 (0.145)					
Regulación del uso de trabajadores temporales	0.131 (0.092)	0.044 (0.090)	0.019 (0.086)	-0.011 (0.092)	0.125 (0.103)	0.126 (0.154)	0.112 (0.169)	0.164 (0.128)	0.090 (0.125)	0.136 (0.101)
Regulación del despido (individual) de trabajadores con contrato fijo	-0.049 (0.241)	-0.136 (0.241)	-0.167 (0.241)	0.122 (0.220)	-0.142 (0.296)	-0.496+ (0.251)	-0.506+ (0.263)	0.299 (0.323)	-0.128 (0.286)	-0.053 (0.272)

Algunas comprobaciones (cont.)										
VARIABLES	(1) Opennes <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(2) EMU <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(3) PIIN <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(4) BCC <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(5) Neg. Colectiva <i>Gini</i> <i>ex ante</i>	(6) Salario Mínimo <i>logP90P10</i> <i>ex ante</i>	(7) Salario Mínimo <i>logP90P10</i> <i>ex ante</i>	(8) Salario Mínimo <i>logP90P50</i> <i>ex ante</i>	(9) CAPB <i>logP90P10</i> <i>ex post</i>	(10) Empleo por sector <i>Gini</i> <i>ex ante</i>
Instituciones del mercado laboral y Educación (cont.)										
Salario Mínimo Legal (dummy)						-0.560+ (0.284)				
Salario Mínimo - Negociación colectiva (dummy)							-0.627+ (0.361)	0.120 (0.425)		
Salario Mínimo - Estado (dummy)							-0.520 (0.328)	-0.657+ (0.388)		
Educación Superior (% Población)	-0.555** (0.161)	-0.436** (0.152)	-0.420** (0.154)	-0.469*** (0.123)	-0.602*** (0.145)	-0.950*** (0.258)	-0.940*** (0.263)	-0.584*** (0.154)	-0.500* (0.200)	-0.554*** (0.151)
Gasto Público										
CAPB (% PIB)									0.112* (0.051)	
Variables de control										
Var. anual PIB Real - lag	-0.047 (0.080)	-0.088 (0.064)	-0.090 (0.066)	0.047 (0.072)	-0.059 (0.081)	0.059 (0.094)	0.063 (0.092)	-0.106 (0.091)	0.114 (0.090)	-0.076 (0.077)
Empleo femenino (% Total Empleo) - lag	-0.458** (0.158)	-0.184 (0.168)	-0.113 (0.177)	-0.365* (0.160)	-0.458* (0.181)	-0.162 (0.277)	-0.153 (0.279)	0.190 (0.294)	0.044 (0.207)	-0.369* (0.170)
Desempleo (% Total Empleo)	-0.021 (0.079)	0.074 (0.080)	0.069 (0.077)	-0.015 (0.057)	0.023 (0.075)	0.343* (0.131)	0.335* (0.136)	-0.051 (0.098)	0.047 (0.085)	
Empleo en los Industria (% Total Empleo)										0.060 (0.118)
Empleo en los Servicios (% Total Empleo)										-0.036 (0.179)
Observaciones	84	84	84	84	83	84	84	84	76	84
R^2	0.957	0.960	0.961	0.967	0.957	0.951	0.951	0.952	0.970	0.961
EF País	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
EF Tiempo	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

*** $p < 0.001$, ** $p < 0.01$, * $p < 0.05$, + $p < 0.1$

NOTA: Estimación OLS con TWEF. Coeficientes de las variables estandarizadas. Errores estándar robustos entre paréntesis. Países: EU14 (EU15, menos Luxemburgo).

2026

- 01 *El proceso de integración europeo: ¿una historia de desigualdad?*
Ana Mar Bueno-Cardona.

2025

- 01 *Network-based bibliometric análisis in economic history*
Gregori Galofré-Vilà, Víctor M. Gómez-Blanco.

2024

- 05 *Gobierno corporativo de las entidades financieras y sus relaciones con empresas y políticos: Base de datos, 1974-2018.*
Josep Dols-Miro.
- 04 *Estimación de la desigualdad de ingresos en Colombia para 1870. Un análisis basado en Tablas Sociales.*
Alejandro Nieto Ramos.
- 03 *Economía social en tiempos de inflación. Los precios de los bienes de primera necesidad de las cooperativas de consumo: España, 1910-1920*
Francisco J. Medina Albaladejo, Alfonso Díez Minguela.
- 02 *La competitividad española de la exportación de cítricos en el marco internacional, 1929-1975*
Raúl Añó Bresó.

- 01** *Wars, Depression, and Fascism: Income inequality in Italy, 1900-1950.*
María Gómez León, Giacomo Gabutti.

2023

- 05** *Revolución verde en el Mediterráneo: el cambio varietal en el cultivo del arroz en España (1900-1980)*
Salvador Calatayud.
- 04** *Distribución, demanda y desarrollo. Fundamentos sociales para el análisis del crecimiento económico*
Pablo Marmissolle.
- 03** *Impact of privatization on firm performance in Vietnam: A staggered difference-in-differences analysis with heterogenous treatment effects*
Quang Minh Nguyen.
- 02** *Scarring through the German hyperinflation*
Gregori Galofré-Vilà.
- 01** *The Spanish municipal population database (ESPOP) 1860-1930.*
Francisco J. Beltrán-Tapia, Alfonso Díez-Minguela, Julio Martinez-Galarraga, Daniel A. Tirado Fabregat.

Los documentos de trabajo se pueden descargar en www.ehvalencia.es/dt_ehv
All the working papers may be downloaded from www.ehvalencia.es/dt_ehv