

## **LOS MODELOS SOCIO-ECONÓMICOS Y EL DESEMPLEO**

**por el Académico de Número  
Excmo. Sr. D. Rafael TERMES CARRERÓ\***

El principal mal de España es el desempleo. Esta es la afirmación más repetida y aceptada, a lo largo de los años, cuando se trata de opinar sobre el estado de la nación. Muchas veces he replicado que la afirmación es falsa, porque el desempleo no es, propiamente hablando, un mal que se produce y aparece espontáneamente; el desempleo es el efecto, la consecuencia perversa de un profundo mal que aqueja la economía española, desde hace lustros, como lo prueba que incluso en épocas de crecimiento económico, el desempleo no ha descendido de niveles claramente inaceptables. El desempleo es una manifestación, un síntoma, sin duda molesto, doloroso, como lo es la fiebre en relación con el tifus, la hemoptisis en relación con la tuberculosis o las convulsiones en relación con la epilepsia. El desempleo no es más que la consecuencia de los desequilibrios internos y externos que, desde hace años, persistentemente, nos acompañan, y que, a pesar de que en períodos de auge pasen más ocultos, constituye el verdadero gran mal de la economía española.

Sin embargo, aunque el desempleo sea la manifestación de un mal, que no cabe, a mi juicio, tratar con terapias sintomáticas, sino que hay que ir a la erradicación del propio mal, no por ello deja de ser un efecto altamente preocupante, sin duda el más lacerante, ya que afecta a la vida misma de un gran número de nuestros conciudadanos. El desempleado, el que de verdad quiere trabajar y realmente no encuentra trabajo es una persona que va viendo reducidas sus ca-

---

\* Sesión del día 7 de febrero de 1995.

pacidades y, aunque, gracias a los otros, pueda seguir manteniendo un cierto nivel de vida, acaba perdiendo, con la esperanza, la propia estimación. Si, además, la persona que no encuentra trabajo es joven, el proyecto vital, que debería ser ilusionante, queda truncado y la pendiente hacia la degradación se inicia. Aun dejando aparte todos los efectos indeseables sobre el conjunto del país que el paro laboral ocasiona, tales como, entre otros, los costes monetarios, los fiscales, los de producción, los sociales y los políticos, el desempleo, pensando en la dignidad de la persona que lo padece, es un flagelo de la sociedad que hay que deterrar. No basta convivir con el paro, tratando de hacerlo soportable para las personas que lo experimentan, otorgándoles ayudas y subsidios; el desempleo hay que combatirlo destruyendo sus raíces, sus causas; no paliando sus efectos.

## **LA CUANTÍA DEL DESEMPLEO ESPAÑOL**

Si esto es cierto para cualquier país, más parece que debe serlo para el nuestro, donde la cifra del 24 por ciento de parados sobre la población activa parece tan exagerada que muchos se niegan a aceptarla como verdadera, alegando que, si fuese cierta, hace tiempo que la revuelta social hubiera explotado. La verdad, sin embargo, es que esta cifra puede ser discutida tanto por pensar que sobreestima la realidad como por opinar que se queda corta. Un estadístico tan prestigioso como Julio Alcaide más de una vez ha afirmado, coincidiendo con otros expertos, que la tasa de paro española es un «camelo», significando que el paro real es inferior al que arroja la encuesta de población activa (EPA). Así debe de ser, sin duda, si se tiene en cuenta, por un lado, que los que responden que carecen de empleo piensan, muy probablemente, que por «empleo» hay que entender un trabajo fijo y a dedicación plena; y, por otro lado, que muchos de los registrados como parados, y percibiendo el seguro de desempleo, trabajan en la economía sumergida. Por ello, si la economía sumergida, que muchos valoran para España en el 25% del PIB, se sumara a la oficial —cosa que no hacemos, según algunos malpensados, para no perder los fondos de cohesión de la CE— es muy posible que la tasa de paro española descendiera a un nivel entre el 15 y el 16 por ciento, ya menos lejana de la media de la UE.

Sin embargo, también puede defenderse que nuestra cifra de paro subestima la realidad, ya que no tiene en cuenta aquellas personas que deseando trabajar no se presentan al mercado de trabajo, sabedoras de que no tienen posibilidad de encontrar un puesto. De hecho, nuestra tasa de actividad (medida por la relación entre la población activa, compuesta de ocupados y parados, y la población mayor de 16 años) que es del orden del 49%, resulta ser prácticamente la más baja de los países de la OCDE. Si nuestra tasa de actividad fuera igual a la media de esos países, aun añadiendo al número de los ocupados los que lo están en la economía paralela, la tasa de paro rebasaría los actuales niveles estadísticos.

El ejercicio que acabo de hacer explica por qué, en reiteradas ocasiones, cuando la economía de nuestro país parece abordar una senda de mayor crecimiento, la tasa de paro no desciende, o incluso tiende a subir, a consecuencia de que, al vislumbrarse alguna posibilidad de empleo, la población activa aumenta porque los antes desanimados se animan a buscar empleo, presentándose, en la encuesta, como demandantes insatisfechos.

De todas formas, si aceptamos que la tasa de actividad española, que secularmente ha sido baja, responde a nuestros hábitos, especialmente en lo que se refiere al trabajo de la mujer, podremos inclinarnos hacia el lado de los que creen que la cifra oficial de paro dada por la EPA es exagerada y que, una vez corregido el efecto de la economía sumergida, la realidad se acerca más al porcentaje que arroja el paro registrado. En este supuesto, nuestro desempleo aun siendo un 40% más alto que el europeo medio, no llegaría a doblarlo como las estadísticas de la encuesta de población activa vienen acusando a lo largo de los años. Podríamos incluirnos, sin desentonar demasiado, en el grupo de países, como Francia, Bélgica, Dinamarca, o Irlanda, que se sitúan por encima de la media de la Comunidad.

### **EL PROPÓSITO DE LA DISERTACIÓN: EUROPA VERSUS ESTADOS UNIDOS**

Por ello, más que intentar reflexionar sobre las diferencias que existen entre España y Europa, trabajo que sin duda hay que hacer si se pretende investigar las reformas a realizar en nuestro país para poder acceder a la Unión Europea en aceptables condiciones, me tienta más ocuparme de las diferencias que, en el terreno del empleo, existen entre Europa y Estados Unidos y que, como es bien sabido, son muy grandes. Esto es lo que me propongo hacer esta tarde, intentando averiguar la relación de efecto a causa que pueda existir entre el desempleo y los modelos de organización socio-económica que, a grandes rasgos, imperan en los dos grandes bloques así definidos. Entiendo que si llegáramos a la conclusión de que el modelo americano, a pesar de los defectos que como todo sistema humano sin duda tendrá, en el balance de pros y contras resultara por sus efectos sobre el empleo ser mejor, o menos malo, del que entre nosotros rige, habríamos encontrado un indicador del camino a seguir. En cuanto a mí, me sentiría satisfecho si las reflexiones con que me atrevo a ocupar vuestra atención, que de antemano agradezco, pudieran contribuir, aunque fuera no más que con un pequeño grano de arena, a la difusión del mensaje tendente no, a paliar los males del paro, sino como antes decía, a desarraigar sus causas.

\* \* \*

## EVOLUCIÓN DEL DESEMPLEO EN EE.UU. Y EN EUROPA

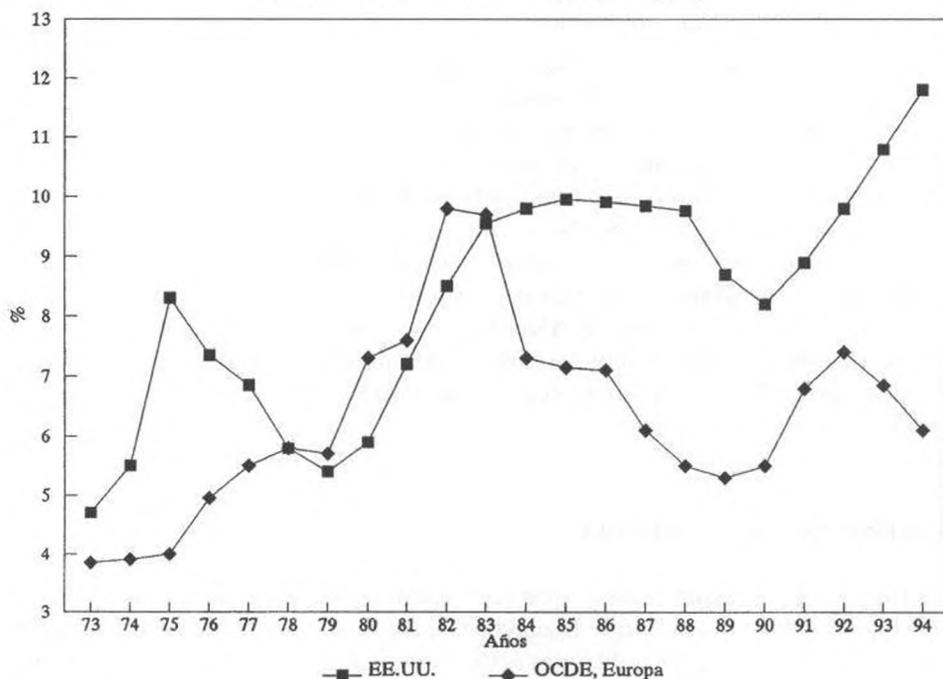
Lo primero que hay que recordar es que, entre 1973 y 1994, la tasa de desempleo en Europa pasó del 3,5% al 11,6%, mientras que, salvo un pico del 8,5% en 1975 y otro cercano al 10% en 1982 y 1983, la tasa de desempleo en los Estados Unidos, partiendo del 4,75% en 1973, se mantuvo generalmente, sobre todo desde 1984, entre el 5,5% y el 6,5%, para acabar en el 6,1% en 1994; lo que equivale al mero paro friccional, es decir el que se produce entre la pérdida de un empleo y el hallazgo de otro. Esta tasa, en EE.UU. —no en Europa— coincide casi con el pleno empleo o, por lo menos, con el nivel de paro (NAWRU) por debajo del cual empieza a aparecer la presión inflacionista sobre los salarios.

Los datos que acabo de dar significan que, como se ve en el gráfico, hasta 1978 el desempleo en EE.UU. fue notablemente superior al europeo, pero, después de casi igualarse durante algunos años, a partir de 1983 la situación se ha invertido: el desempleo en EE.UU. tiende consistentemente a la baja y en Europa al alza, de forma que la distancia, sobre todo en los últimos años, se agranda, hasta marcar una diferencia de 5,5 puntos porcentuales. De hecho, en 1994, el desempleo europeo dobla el norteamericano. La comparación es todavía peor si comparamos EE.UU. con la CE, ya que en estos países el desempleo medio ha discurrido por una senda casi siempre superior en 1 punto al del conjunto de todos los países europeos de la OCDE. Parece pues que hay razones suficientes para preguntarse qué estamos haciendo mal en Europa para que, al revés de lo que antes sucedió, nuestra situación de desempleo, comparada con los EE.UU. resulte tan desfavorable.

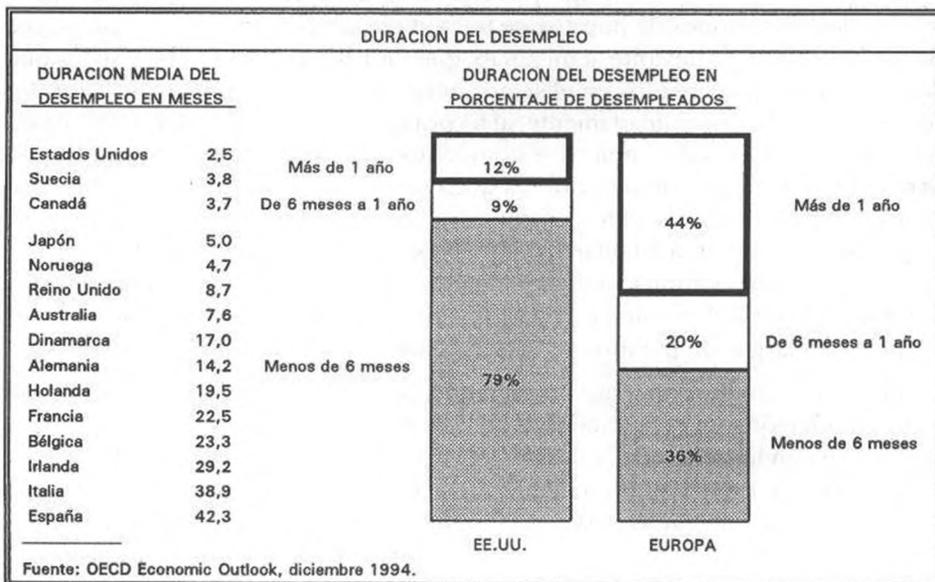
Pero esta gran diferencia en el nivel cuantitativo de desempleo entre EE.UU. y Europa, está, además, afectada de algunas características que marcan diferencias cualitativas. Por un lado, el paro juvenil, es decir, el que afecta a las personas de menos de 25 años, que es alto en todas partes por la incidencia, al parecer, de los que buscan su primer empleo, en Norteamérica es del orden del 12%, mientras alcanza el 17% en la media de Europa, donde España ocupa desgraciadamente el más destacado lugar, con un 45% de parados entre las personas con edad inferior a 25 años. Por otro lado, la duración del paro en las personas sin empleo es mucho menor en EE.UU. que en Europa. En efecto; la duración promedio del desempleo es de 2,5 meses en EE.UU., frente a 23,5 meses en la media simple de los principales países de la CE, excluidos el Reino Unido y España. En el Reino Unido, que cito aparte porque su modelo tiende a distanciarse del europeo, la duración media del paro es de 8,5 meses. En España, a la cola de Europa, dice la OCDE que la duración media del desempleo es de 42,5 meses.

Mirando el problema de la duración del desempleo desde dentro, es decir, en porcentaje de los parados, vemos que en Europa el 44% de los parados permanece más de un año sin empleo. En España esta relación rebasa el 50% y el 18% de los parados llevan 3 años sin empleo. En Estados Unidos, en cambio, el 80% de los

### TASAS DE DESEMPLEO (1973 A 1994)



Fuente: OECD. «Working under different rules». Nueva York 1994.



parados se mantiene en esta situación menos de 6 meses y tan sólo un 12 por ciento llega a superar el año sin ocupación.

Estos tres elementos —nivel de desempleo total, paro juvenil, duración del desempleo— describen dos panoramas tan diferentes que, a primera vista por lo menos, inducen a calificar como envidiable, visto desde aquí, el cuadro del empleo en EE.UU., comparado con lo que desde hace 15 años acontece en Europa. Ciertamente que en el mismo campo del empleo hay cosas, no dichas hasta ahora, que no son tan favorables a Norteamérica. Pero estas cosas ya las iremos encontrando al intentar buscar las causas de las dos distintas situaciones descritas. Luego vendrá el trabajo de ponderar los pros y contras. Ahora veamos si logramos explicar el por qué de esta diferencia, a sabiendas de que siendo el problema del desempleo un fenómeno complejo, difícilmente atribuible a una sola causa, tampoco podemos aspirar a encontrar una explicación que justifique por ella sola la diferencia detectada.

## **ANALISIS DE LA DIFERENCIA**

Dentro de las explicaciones que habitualmente se aportan, aparece, en primer lugar, la evidencia de que la mayor tasa de desempleo europea, expresada en tanto por ciento de la población activa, no es debida tanto al crecimiento de la población activa como a la falta de creación de empleo. Según los datos de la OCDE, entre 1974 y 1991, en Europa se crearon tan sólo 8 millones de empleos, frente a los 35 millones de puestos de trabajo creados en la economía norteamericana; no siendo irrelevante, a mi juicio, que EE.UU., en torno al 14% de los nuevos puestos fueron creados en el sector público, mientras que, en la CE, el porcentaje asciende, aproximadamente, al 63 por ciento. En algunos países europeos esta falta de creación de empleos se convierte en destrucción neta de empleo. Tal es el caso de España, como lo prueba que entre 1971, cuando no teníamos prácticamente ningún paro, y el tercer trimestre de 1994, nuestra población activa ha aumentado en unos 2.200.000 personas y no solamente no se han creado empleos para acomodarse al aumento de la demanda, sino que ahora tenemos, en cifras redondas, 1.300.000 puestos de trabajo menos que en 1971. Así se explican los 3,5 millones largos de parados actuales; siempre, insisto, según la EPA.

El distinto comportamiento norteamericano y europeo en la creación de empleo, en relación con el crecimiento de la población activa, puede comprobarse fácilmente con los datos de la OCDE, entre 1983 y 1994 por ejemplo, que recojo a continuación. En este período, en EE.UU. la población activa creció en 175 personas por cada 1.000 activas de 1983, pero en el mismo tiempo se crearon, en términos netos, 199 puestos de trabajo por 1.000 activos; de esta forma el empleo aumentó o los parados disminuyeron en 24 personas por cada 1.000 activas de

1983. En cambio, en los países europeos de la OCDE la población activa creció en 66 personas por cada 1.000 activas de 1983, es decir, poco más del tercio, en términos relativos, del crecimiento de los EE.UU. Como los empleos netos creados fueron sólo 36 por cada 1.000 activas de 1983, los parados aumentan en 30 personas por cada 1.000



La diferencia que va de creación neta a destrucción neta de empleo entre EE.UU. y Europa en el período analizado, es notable incluso medida en términos absolutos. La población en edad de trabajar de los países europeos de la OCDE, que suma unos 60 millones más que en los EE.UU., aumentó en unos 12 millones de personas, mientras que en los EE.UU. aumentó en casi 20 millones. Pero mientras en Europa se crearon poco más de 6 millones y medio de empleos netos, en EE.UU. la creación neta rebasó los 22 millones de puestos de trabajo, reduciéndose en más de 2 millones y medio el número de parados, frente al aumento de 5 millones largos de desempleados en Europa, donde, a fin de 1994, se alcanzó la impresionante cifra de 22 millones de parados. En Norteamérica los parados no llegan a 8 millones.

En resumen, en Norteamérica, a consecuencia del crecimiento de la población, de la inmigración y del aumento de la tasa de participación, el aumento de la población activa en los últimos años ha sido mucho mayor que en Europa, tanto en términos relativos como absolutos, pero este crecimiento ha sido más que cubierto

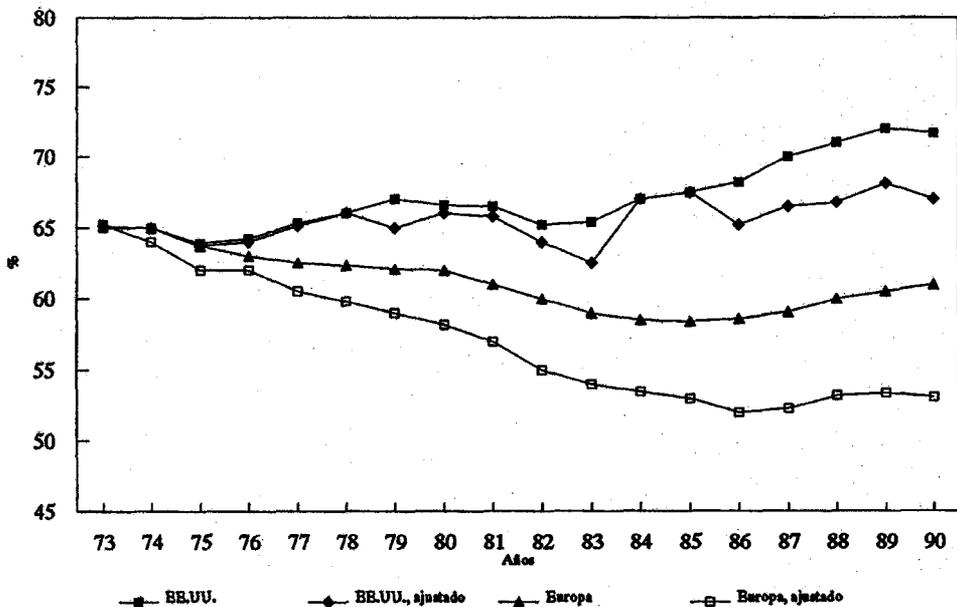
con la creación neta de puestos de trabajo. Esto explica que en EE.UU., a partir de 1983, cuando la tasa de desempleo sobre población activa se situaba en el 9,5%, prácticamente la misma que en Europa, el desempleo haya declinado hasta el 6,1% en 1994 —o, incluso, menos, porque los datos de hoy hablan del 5,7% en enero— mientras que en Europa ha aumentado hasta alcanzar el 11,6%.

Pero la oferta de empleo norteamericana es mayor de la que se deduce de las cifras dadas hasta ahora, si se ajustan por las horas trabajadas. En la mayoría de los países europeos las horas anuales trabajadas cayeron en los años 70 y en los 80, en parte porque los europeos empezaron a disfrutar de más largas vacaciones y, en parte, porque redujeron las horas semanales de trabajo. Por contra, en los EE.UU. la tendencia hacia menos trabajo y más ocio se acabó precisamente en aquellos años. En 1970, los americanos trabajaban menos horas al año que los alemanes o los franceses. En 1992 los americanos trabajaron el equivalente de un mes más por año que los alemanes, franceses y otros europeos.

Teniendo en cuenta este hecho, la tasa de actividad de la economía americana, comparada con la europea, es todavía mayor de la que aparece si no se ajusta por las horas trabajadas, como se ve en el gráfico, y la diferencia se ha ido agrandando al paso de los años.

#### TASA DE EMPLEO EN EE.UU. Y EUROPA

(en porcentaje de la población entre 15 y 64 años. Ajustado por horas trabajadas)



Fuente: OECD. «Working under different rules». Nueva York 1994.

Cierto que la disminución de las horas de trabajo y el aumento del ocio puede ser considerado como un efecto benéfico del progreso tecnológico, pero cuando las economías europeas, a mi entender erróneamente, pretenden ensayar sistemas de reparto de la escasa demanda de trabajo, mediante mayores reducciones de la jornada laboral, es impresionante ver que la economía norteamericana es capaz de ofrecer empleo, demandar trabajo, en cuantía que exige, o permite, la prolongación de las horas de trabajo, naturalmente remuneradas.

En relación con la creación neta de puestos de trabajo, también parece interesante observar, como hace notar McKinsey Global Institut en un reciente trabajo de investigación<sup>1</sup> que seguiré en alguna parte de mi texto- que incluso en las épocas de expansión, la destrucción bruta de empleo, por cierres de empresas y reducción de plantillas, ha sido mayor en EE.UU. que en Europa y, desde luego, mucho mayor que en España. Pero la creación bruta de empleo, por apertura de empresas y ampliación de plantillas, ha sido también mayor en EE.UU, y notablemente superior a la destrucción bruta que tuvo lugar en aquel país. Esto parece un claro reflejo de la naturaleza más dinámica del modelo capitalista norteamericano, en el que el desarrollo se logra pasando por el nacimiento-muerte-nacimiento de empresas, al revés de lo que sucede en el modelo socialista, o socialdemócrata, imperante en Europa, en el que el intervencionismo y la pretendida protección estatal prolonga artificialmente la vida de empresas caducas, impidiendo la aparición de otras más prometedoras de crecimiento.

## **LAS CRÍTICAS Y ALABANZAS AL MODELO NORTEAMERICANO**

Ante los espectaculares resultados, comparativamente hablando, en orden a la creación de empleo, no es extraño que incluso los críticos del modelo norteamericano, reconozcan la importancia de los logros. Tal es el caso del equipo dirigido por Richard B. Freeman, profesor de economía en la Universidad de Harvard, que ha llevado a cabo una investigación<sup>2</sup>, con el propósito de ver no especialmente aquello en qué los EE.UU. aventajan a Europa, en el mundo del trabajo, sino más bien lo contrario: qué deben envidiar los EE.UU. a Europa.

La actitud crítica de Freeman en relación con la organización del trabajo en Norteamérica queda bien clara al leer, en el prefacio que suscribe, estas palabras:

---

<sup>1</sup> Employment Performance. McKinsey Global Institute. Washington, D.C. Nov. 1994.

<sup>2</sup> "Working under different rules". Editado por Richard B. Freeman. A National Bureau of Economic Research Project Report. Russell Sage Foundation. New York. 1994.

*•Para los trabajadores americanos, la década de los años 80, y en menor medida la de los años 70, fue difícil. Los ingresos cayeron para muchos. La productividad de la mano de obra creció lentamente. Disminuyó la proporción de trabajadores de los sectores de productividad alta y creciente, tal como el industrial. Los americanos, que fueron líderes mundiales en cuanto a reducción de horas de trabajo, trabajaron anualmente más horas que los europeos (aunque no tantas como los japoneses). La representación de los trabajadores en los sindicatos se derrumbó estrepitosamente, creando un entorno 'desindicalizado' en la mayor parte de los sectores económicos. Aunque los Estados Unidos lideran todavía el mundo desarrollado en cuanto a productividad e ingresos por persona y a pesar de que la tasa de desempleo es menor en los Estados Unidos que en Europa Occidental, el modo americano de organizar el trabajo y retribuir a los trabajadores ya no garantiza a los buenos trabajadores un trozo del sueño americano. La diferencia entre los trabajadores de altos y bajos salarios se ensanchó dramáticamente en la década de 1980. Muchos jóvenes de hoy ven caer su situación económica por debajo de la de sus padres. Las tasas de pobreza infantil exceden a las de los países más avanzados. Las personas sin hogar y los marginados urbanos parecen haberse convertido en algo permanente en América.»*

Dejo, por el momento, algunas reservas que cabría oponer a diversos pasajes de esta descripción del modelo americano; por ejemplo el que se refiere a la valoración de productividad norteamericana parece olvidar, por una parte, que la mayor productividad aparente europea, como claramente se ve en España, no es debida al aumento del producto sino a la destrucción de empleo; y, por otra parte, el peso que en la economía americana han adquirido los servicios cuya productividad aparente es menor que en la industria.

Lo que ahora quiero resaltar es que, a pesar de su postura, enfatizadora de los aspectos negativos del modelo, Freeman acaba confesando que, sin embargo, «como uno de los pocos mercados laborales del mundo desarrollado que ha proporcionado más empleo para su población activa, en una turbulenta década económica, el mercado de trabajo americano merece los aplausos que ha recibido durante los ochenta».

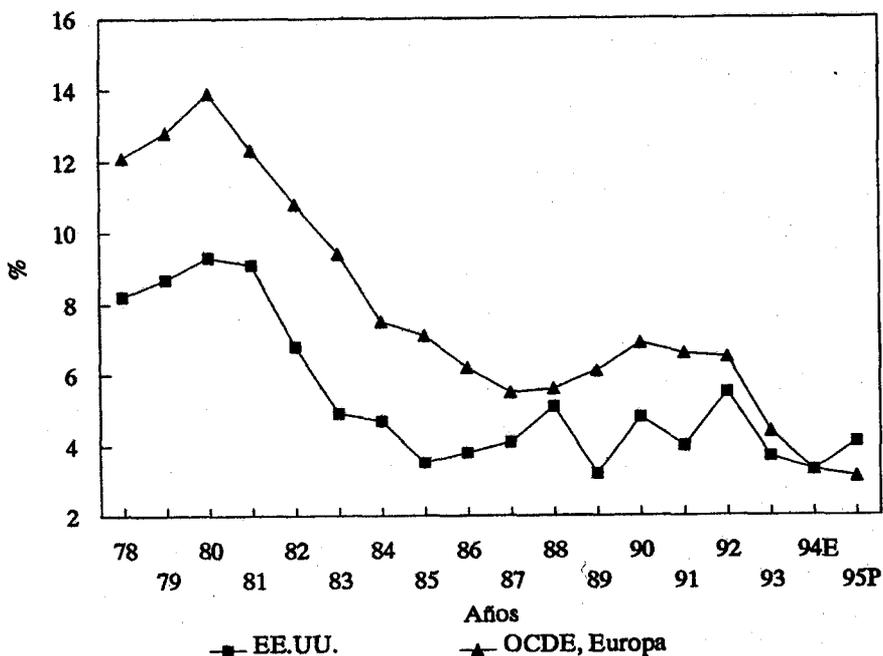
\* \* \*

## **BUSCANDO LAS CAUSAS DE LA DIFERENCIA**

La explicación del menor desempleo en los EE.UU. que acabo de hacer es, sin duda, una explicación del medio a través del cual se logra: creación neta de puestos de trabajo al ritmo de crecimiento de la población activa. Pero no es una explicación de las causas. ¿Por qué en EE.UU. la creación neta de empleo se acomoda mejor que en Europa al crecimiento de la población activa? Una de las primeras razones siempre aducidas es que los salarios, más elevados y rígidos aquí

que allá, son los que causan el desempleo ya que está generalmente admitido que, a lo largo de los 70 y los 80, los países con rápido crecimiento de los salarios reales tuvieron menor crecimiento del empleo que los países con menor crecimiento de los salarios reales. En orden a la relación de causalidad entre estos dos hechos, la aportación académica es que, en todas las investigaciones, se detecta una elasticidad significativa del empleo con relación a las variaciones de los salarios reales, de forma que puede lícitamente concluirse que las modificaciones de los salarios reales tienen una influencia indudable sobre el nivel de ocupación, aunque tal influencia tienda a manifestarse con un notable retraso temporal.

REMUNERACIÓN POR EMPLEADO EN EL SECTOR EMPRESARIAL  
(crecimiento respecto al año anterior)



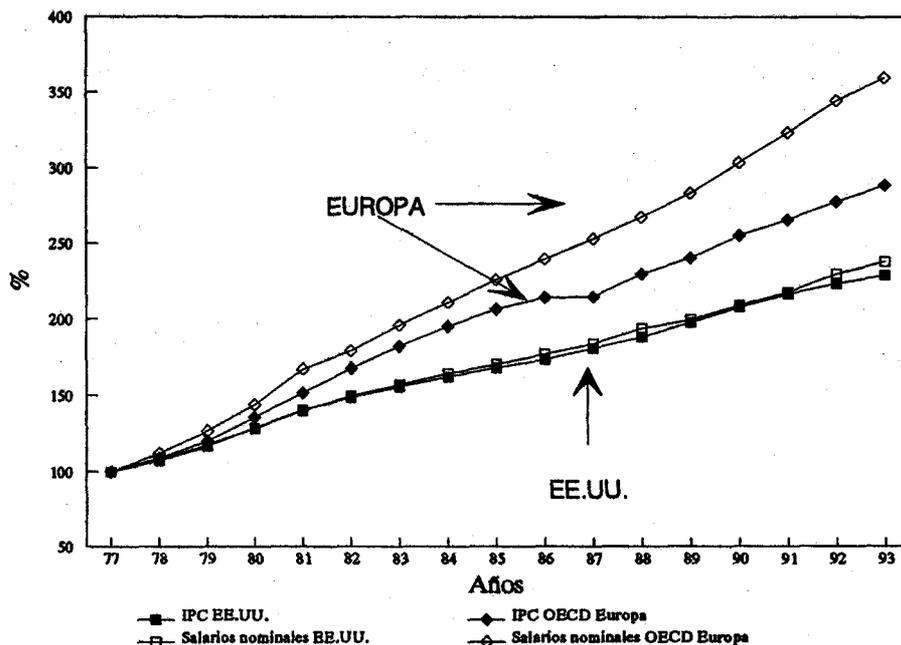
Fuente: OECD, Economic Outlook, diciembre 1994.

### EVOLUCIÓN DE LOS SALARIOS REALES

Los datos históricos parecen confirmar esta conclusión. Que el empleo ha crecido más en América que en Europa ya lo hemos visto. Que los salarios crecieron menos es un hecho que resulta de la pura estadística reflejada en el gráfico precedente. A lo largo de los 16 años que van de 1977 a 1993 el crecimiento anual de las remuneraciones por empleado se ha ido atemperando, tanto en EE.UU. co-

mo en Europa, al compás de la disminución de la inflación, pero siempre, hasta 1993, el crecimiento anual de los salarios nominales ha sido superior en Europa. La tasa media del período, mejor dicho, la tasa anual compuesta o media geométrica ha sido del 5,6% en EE.UU. y del 8,3% en Europa.

### CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS *NOMINALES* Y DE LA INFLACIÓN (índices con base 100 en 1977)



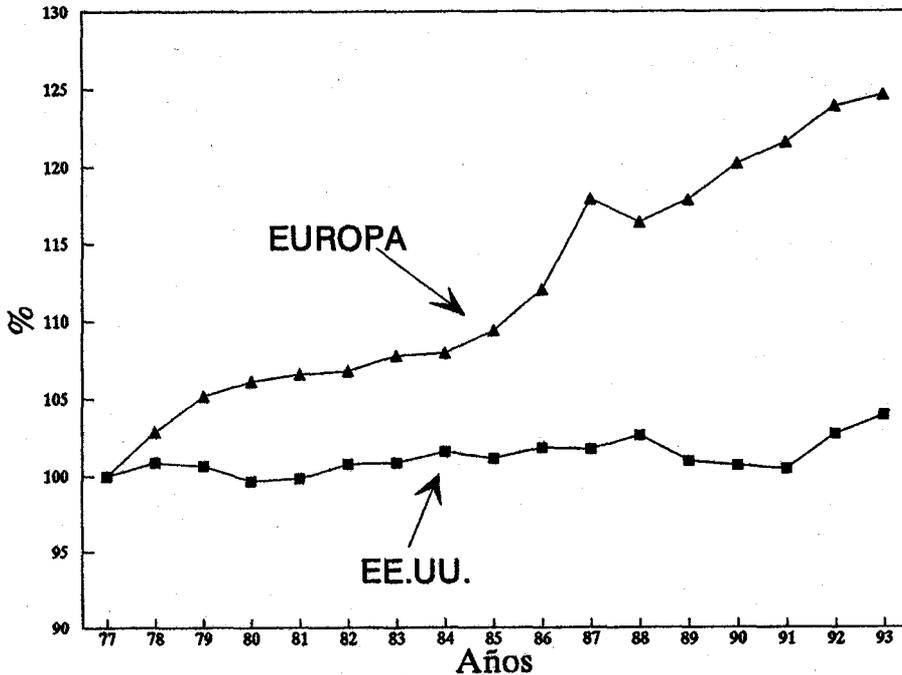
Fuente: OECD, Economic Outlook, diciembre 1994. Elaboración propia.

Si los crecimientos dichos se comparan con el IPC respectivo, se observa que en EE.UU. los salarios nominales crecieron, prácticamente, al mismo ritmo que la inflación, mientras que en Europa crecieron, en media, a un ritmo superior en 1 punto y medio anual al crecimiento de la inflación. De esta forma, como se ve en el gráfico correspondiente, los salarios reales crecieron, desde 1977 hasta 1983, en todo el período, tan sólo un 3,9% en EE.UU. frente a un 24,6% en Europa.

### CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS Y DESTRUCCIÓN DE EMPLEO

Ahora bien, el efecto del crecimiento de los salarios sobre el empleo, a través de la variable producción, dependiente de los salarios, se produce, probablemente, tanto por la vía de la creación de puestos de trabajo, como de su des-

CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS REALES EN EE.UU. Y EUROPA  
(índices con base 100 en 1977)



Fuente: OECD, Economic Outlook, diciembre 1994. Elaboración propia.

trucción. Es posible que salarios más bajos y flexibles induzcan a la contratación, pero es seguro que salarios excesivos e inflexibles conducen al despido. Este último aserto se prueba empíricamente y, en lo que se refiere a nuestro país, aparece claramente comprobado en la información facilitada por la Central de Balances del Banco de España, a partir de los datos suministrados por las empresas que responden al cuestionario que se les remite. Ciñéndonos a los datos de la muestra de 4.818 empresas privadas correspondientes al ejercicio de 1993, observamos que, ante un crecimiento del 8,4% en el coste laboral per cápita, para poder contener el crecimiento de los costes laborales totales al 2,6% —lo cual era necesario y todavía insuficiente para que las empresas de la muestra se acomodaran al escaso crecimiento del valor añadido bruto— fue necesario reducir en un 5,4% el número de empleados de las mismas. Es decir, para que los trabajadores de estas empresas pudieran ver incrementados, según convenio, sus salarios, 42 mil personas perdieron su puesto de trabajo, pasando a engrosar el número de los parados. Lo mismo había sucedido en 1992; y lo mismo ha sucedido en 1994, según se deduce de los datos de los tres primeros trimestres ya publicados por el Banco de España.

<b>ANÁLISIS CAUSAL DE LA VARIACION DE LOS COSTES DE PERSONAL EN ESPAÑA EMPRESAS PRIVADAS (4.818)</b>				
	1992	1993	Variación	
			Absoluta	%
Número medio de trabajadores (miles)	777,0	734,9	-42,1	-5,4
Coste laboral por trabajador (miles de pesetas)	4.235,7	4.593,1	357,4	8,4
Costes laborales totales (miles de millones)	3.291,2	3.375,5	<u>84,3</u>	2,6
Variación debida al aumento de los costes por trabajador: 777,0 x 357,4 = 277,7				
Variación debida a la reducción de las plantillas: -42,1 x 4.593,1 = <u>-193,4</u>				
<u>84,3</u>				
	1992	1993	Variación (%)	
<b>Detalle del coste laboral por trabajador (miles de pesetas)</b>				
Total	4.235,7	4.593,1	8,4	
Sueldos y salarios	3.101,0	3.246,8	4,7	
Cotizaciones sociales y otros gastos de los que	1.136,1	1.346,3	18,5	
Indemnizaciones por despidos y jubilaciones anticipadas	230,3	295,7	28,4	

Fuente: Central de Balances Banco de España, ejercicio 1993. Elaboración propia.

Sin embargo, es de justicia añadir que el crecimiento de 8,4% en el coste laboral per cápita en 1993, no es atribuible en su totalidad a sueldos y salarios cuyo aumento se contuvo en el 4,7%, más coherente con la inflación interanual. La diferencia fue debida a las cotizaciones sociales y otros gastos atribuibles al coste laboral, entre los cuales van adquiriendo entidad las indemnizaciones por despido y las jubilaciones anticipadas.

## LA DISPERSIÓN DE LOS SALARIOS

Volvamos a los EE.UU. Que los salarios americanos hayan crecido menos no quiere decir, naturalmente, que sean inferiores a los europeos; podrían llegar a serlo si las menores tasas de crecimiento se mantuvieran permanentemente en la línea histórica. No parece que sea así, ya que según datos de la OCDE<sup>3</sup> la remuneración horaria en EE.UU. en 1991 era, en términos de paridad de poder de compra, un 16% superior a la media simple de Francia, Inglaterra, Austria, Dinamarca, Noruega, España, Suecia y Suiza. Tan sólo las remuneraciones de Alemania, Bélgica y Holanda superaban en un 12%, en media, a las americanas.

Sin duda que los que miran con menos buenos ojos a los EE.UU. dirán que la comparación entre salarios medios europeos y americanos, aunque hayan sido ajustados por la paridad del poder de compra (PPC), no es correcta. Y tendrán toda la razón, ya que todas las comparaciones entre medias pueden resultar engañosas si no se tienen en cuenta las dispersiones respecto de la media. Ayuda a

<sup>3</sup> «Working under different rules». New York. 1994.

establecer una más correcta comparación saber que, en EE.UU., con datos de 1990, el salario más bajo era igual al 38% del salario medio, mientras que el salario más alto era 2,14 veces el medio. En Europa la relación era de 0,68 a 1,78. Que la relación entre el salario más bajo y el más alto sea de 1 a 5,6 en EE.UU. y de 1 a 2,6 en Europa es algo que algunos tendrán como un rasgo muy indeseable de la economía norteamericana en orden a la eliminación de las desigualdades sociales. Sin embargo, la duda está en saber si la prima que América concede a los primeros puestos del escalafón entra en el campo de las desigualdades inaceptables o, por contra, puede considerarse como un adecuado estímulo hacia la mejora profesional por la vía de la emulación.

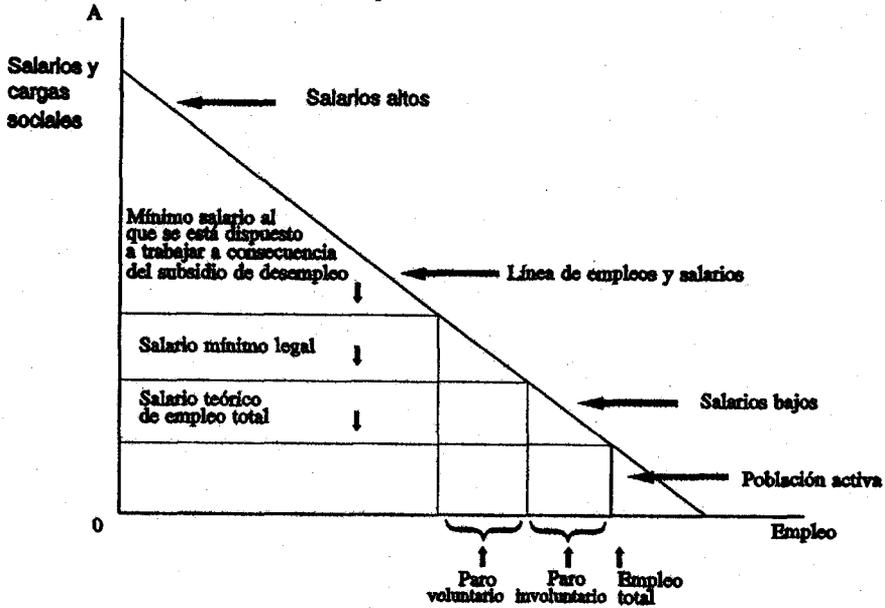
## **LAS RESTRICCIONES EN EL MERCADO LABORAL**

Dicho esto, no parece que necesite demostración afirmar que el distinto comportamiento de las empresas europeas y norteamericanas en relación con el crecimiento de los salarios no responde a autónomas decisiones de estas empresas, ya que, tanto las de un lado del Atlántico como del otro, desean, sin duda, fijarlo en términos coherentes con el crecimiento, en cada coyuntura, del valor añadido por la actividad empresarial. De hecho, los datos de 1994 y las previsiones para 1995 y 1996 muestran que, en relación con el crecimiento de los salarios, la realidad ha forzado a la baja a Europa y ha permitido un movimiento al alza en EE.UU.; de forma que a partir de ahora el signo de la diferencia cambia: la remuneración por asalariado en EE.UU. empieza a crecer por encima de la media de Europa. Si en el pasado, los comportamientos han sido contrarios a lo que la realidad económica demandaba, ha sido, sin duda, porque elementos extraños a ella, es decir, los gobiernos y los sindicatos, lo provocaron. Un resultado de la conjunción de ambas instituciones es la figura del salario mínimo interprofesional. Esta restricción legal, con fuerte vigencia en Europa, tiene poca fuerza en Norteamérica donde, en poder adquisitivo, se halla en el mínimo de los últimos cuarenta años. De ahí que el salario mínimo legal sea uno de los principales elementos integrantes de la segunda causa generalmente aducida para explicar el mayor desempleo europeo, es decir, la intervención gubernamental en el mercado de trabajo.

## **SALARIO MÍNIMO LEGAL**

Es evidente que la existencia o no de un nivel mínimo legal tiene influencia sobre el nivel medio de los salarios y su crecimiento. Ahora bien, deducir de ello que el salario mínimo tenga siempre un efecto negativo sobre el empleo es cosa que no todos aceptan. Tal efecto, parece indiscutible en términos conceptuales y

## SALARIOS Y EMPLEO Esquema teórico



el funcionamiento técnico del mecanismo por el que operaría es fácilmente representable en gráficos del estilo del que aquí se dibuja.

Si no existe salario mínimo legal, el salario al que la gente esté dispuesta a trabajar determinará el nivel de paro voluntario. Teóricamente, este salario puede descender hasta que se logre el empleo de toda la población activa o, por lo menos, el nivel de desempleo por debajo del cual empieza la inflación salarial, determinando el nivel de paro natural o no inflacionario. Si, para evitar que la gente acepte o se vea forzada a trabajar por una remuneración pretendidamente indigna, se establece un salario mínimo obligatorio, el nivel de empleo, teóricamente, disminuirá y cuanto más alto sea el nivel del salario mínimo, distanciándose más, por arriba, de aquel nivel de salario al que se está dispuesto a trabajar, mayor será el paro involuntario inducido. Pero, las cosas, en la práctica, no son tan simples y es innegable que existe una polémica entre economistas en relación con los efectos del salario mínimo sobre el empleo. Sin embargo, aún los que más defienden su inocuidad e incluso, en pocos casos, su bondad para crear empleo, aceptan, sin lugar a dudas, que el efecto destructivo sí existe en relación, por lo menos, con el empleo de las personas menores de 25 años. Si esto es así, dado que el paro juvenil representa, ante el futuro, la cara más desagradable e indeseable del desempleo, parece razonable concluir que, en orden a la creación de empleo, son inadecuadas las regulaciones sobre el salario mínimo.

Si el salario mínimo legal no existe, el que pierde su empleo, el joven o el trabajador no calificado, si, en ausencia de limitaciones legales, está dispuesto a aceptar cualquier salario, muy probablemente encontrará empleo en breve plazo; en EE.UU. esto sucede entre dos y seis meses. Es posible que este empleo, además de poco remunerado, sea de poca duración; pero, al perderlo, encontrará de nuevo otro en similares condiciones. De ahí la gran rotación que, junto a la corta duración, caracteriza el desempleo estadounidense.

## **EL SUBSIDIO DE DESEMPLEO**

Ahora bien, el salario al que una persona en paro está dispuesta a trabajar depende de si tiene o no alternativas mejores. Una alternativa mejor puede ser la proporcionada por el subsidio de desempleo. Cuanto más generoso y de más larga cobertura sea este subsidio, tanto más se elevará el nivel del salario al que la gente estará dispuesta a trabajar y, tal como se ve en el esquema, mayor será el paro voluntario —subsidiado— que se producirá, en añadidura del paro involuntario debido al salario mínimo legal. Layard, Nickell y Tackman, de la London School of Economics y de la Universidad de Oxford<sup>4</sup>, aseguran que *«el incondicional subsidio indefinido de desempleo es, con toda claridad, la mayor causa del alto desempleo europeo»* Y recuerdan que este perverso efecto del Estado de Bienestar no estuvo nunca en las intenciones de sus fundadores. El propio Lord Beveridge, en 1942, había dicho que *«el subsidio de desempleo debe continuar... mientras dure el desempleo, pero normalmente ha de estar sujeto a la condición de acudir a un centro de trabajo o formación después de un cierto período»*. El arquitecto del moderno Estado de Bienestar pensaba que el período normal de subsidio incondicionado no debía exceder de seis meses. Esto es lo que sucede en EE.UU. En la CE, en cambio, el pensamiento de Beveridge ha sido traicionado y, salvo raras excepciones, el subsidio, cuando no es indefinido, se acerca a los tres años.

## **DESEMPLEO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO**

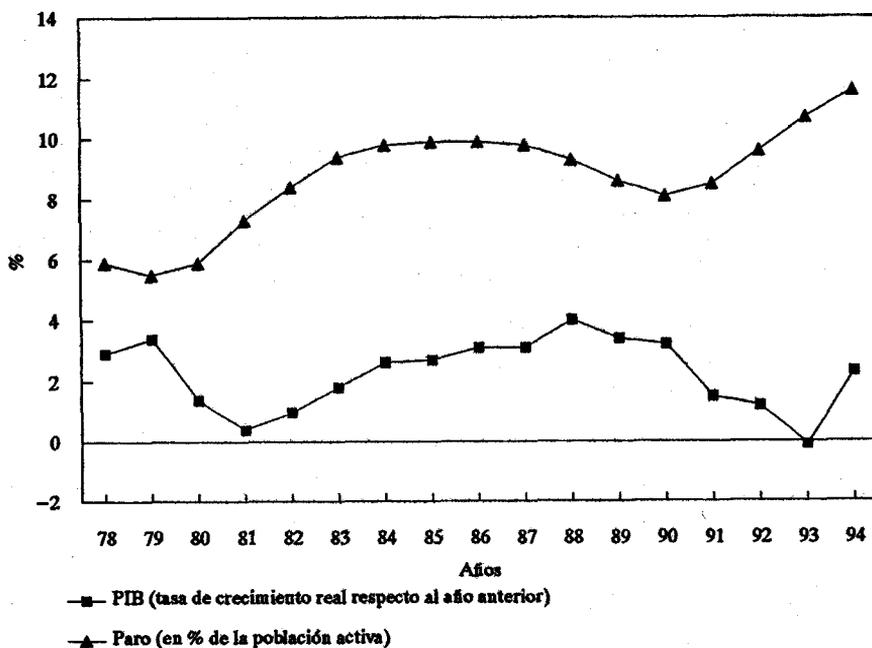
En estos razonamientos y datos de experiencia se basa la postura de los que opinan que para contribuir a la solución del alto paro europeo habría que suprimir el salario mínimo legal y reducir la generosidad del subsidio de desempleo y, sobre todo su duración, ya que este segundo aspecto es al que se atribuye más culpabilidad. Evidentemente, tanto por razones técnicas como morales, se pue-

---

<sup>4</sup> Unemployment. Macroeconomic performance and the labour market. Richard Layard, Stephen Nickell y Richard Jackman. Oxford University Press. 1991 (1994).

de no estar de acuerdo con esta postura y pensar que el salario mínimo es una necesaria protección contra los abusos del mercado y que el subsidio de desempleo no es la causa del paro sino el remedio que no puede hurtarse a una situación que responde a otros determinantes. Para los que sostienen esta tesis, la razón última del paro son las crisis económicas; la caída de la rentabilidad de las inversiones, al tiempo que la inflación aumenta; y la consiguiente exigua creación de capital fijo. En síntesis, el escaso crecimiento económico.

PIB Y PARO EN EUROPA  
(Países de la OCDE)



Fuente: OECD, Economic Outlook, diciembre 1994.

Sin embargo, si se observa en paralelo la evolución del PIB y de la tasa de paro en Europa, puede comprobarse que a lo largo de todos los años ochenta, a pesar de que el crecimiento real del PIB iba en aumento, alcanzando cotas del 2,5 al 4% entre 1984 y 1990, la tasa de paro se mantuvo alta, para dispararse, desde luego, a partir del momento en que, ya en los 90, el PIB cayó en picado. Estos hechos provocan, en muchos, un desánimo conducente a afirmar que nada podemos contra el paro y que lo único que cabe hacer es convivir con él, paliando sus efectos, mediante la instrumentación de la solidaridad con cargo al presupuesto, para que los que, cada día menos, tienen trabajo paguen, vía cotiza-

ciones e impuestos, el subsidio de los que no lo tienen. Dejando aparte que esta solución tiende, por su propia naturaleza, a quebrar, no parece que sea la manera más adecuada de afrontar el problema, intentando ir a las causas. Y para ir a las causas, parece que una postura racional, sin negar la importancia del crecimiento económico en orden al empleo —¿cómo íbamos a negarla!— debe partir del reconocimiento, como algunos están haciendo precisamente en estos días, de que el crecimiento no basta para resolver el paro. El paro europeo tiene causas estructurales que no dependen de la coyuntura.

### **OTRAS BARRERAS DEL MERCADO LABORAL**

Europa, por lo tanto, debe ir analizando los defectos de su modelo, que puedan estar en la base del mantenimiento de su alto nivel de paro, incluso en período de elevado crecimiento económico. Hasta ahora, por lo que valga y a reserva, desde luego, de contrastar los pros y los contras de las posibles actuaciones derivadas, hemos detectado: el excesivo crecimiento y rigidez de los salarios; la existencia del salario mínimo legal; y la generosidad y duración del subsidio de desempleo. Otras restricciones del mercado de trabajo en Europa que corrientemente se dice que operan como barreras para la creación de empleo son las cargas sociales sobre el salario; la protección del puesto de trabajo; la inmovilidad funcional y geográfica; y la negociación sindical de los salarios.

Las cargas sobre los salarios para atender al desempleo, a las pensiones y demás beneficios llamados sociales suponen un encarecimiento de los costes laborales, determinando la «brecha» entre lo que la empresa paga y lo que los trabajadores se llevan a casa. Para que un trabajador europeo, a igualdad de horas de trabajo, se lleve a casa lo mismo que un americano, de la misma calificación, se requiere que la empresa le pague más, intentando trasladar a los precios el encarecimiento de la mano de obra, con lo cual, en un mercado global, la empresa se hace menos eficiente. Por otro lado, este encarecimiento «social» del factor trabajo, discrimina contra el empleo, a través del efecto desplazamiento hacia la inversión en bienes de capital. La protección del puesto de trabajo, mediante expedientes de difícil tramitación e indemnizaciones de despido exageradas, discrimina directamente contra la contratación, por lo menos la de duración indefinida. La inmovilidad funcional y geográfica es una barrera indiscutible contra la reducción del desempleo al impedir el acoplamiento entre demanda y oferta de puestos de trabajo, como lo prueba que en determinadas actividades, niveles de calificación y áreas geográficas existan vacantes por cubrir y en otras haya paro. La fijación de los salarios mediante la negociación sindical constituye un cauce donde la presión de los «insiders» —los obreros con trabajo— en ausencia de la competencia que sería la libre contratación, fuerza los salarios de convenio; lo cual opera contra los «outsiders» —los obreros sin trabajo— que estarían dispuestos a trabajar con salarios por debajo de convenio.

Con independencia del juicio que estas instituciones europeas merezcan, el hecho cierto es que marcan una diferencia con el mercado de trabajo americano. En prueba, citaré de nuevo a Freeman: *«tanto —dice— si la alta movilidad y flexibilidad es un saco con buenos y malos artículos, como yo pretendo, como si se trata de un puro bien, como algunos opinan, el hecho es que el mercado americano de trabajo tiene más alta movilidad y flexibilidad que ningún otro mercado laboral de los países desarrollados»*.

## **LAS BARRERAS DEL MERCADO DE CAPITALES Y DEL MERCADO DE PRODUCTOS**

Siendo esto así, lo importante es ver el peso que, en la destrucción y creación de empleo, tienen las últimamente enumeradas barreras del mercado laboral. Todos los empresarios europeos encuestados afirman, con excepción de los británicos, que el impacto de estas rigideces como factor determinante del mayor desempleo europeo es importante. Sin embargo, McKinsey, en las conclusiones de la investigación a que me referí y que alcanzó a siete clases de actividad, cubriendo industria, construcción y servicios, afirma que ha encontrado poca evidencia de que estas barreras hayan constituido una fuerte atadura o un poderoso inhibidor para contratar personal durante los años ochenta. La razón que, según los conductores de la investigación, apoya esta conclusión es que los empresarios han sido capaces de superar los inconvenientes de estas medidas «protectoras» del empleo porque los costes implícitos, aun siendo, en sí mismos, altos, tienen un peso relativamente pequeño dentro de los costes laborales totales. Bien es verdad, que esta afirmación, basada principalmente en estudios realizados en Alemania, tal vez no sea ampliable a España, en la medida que en la misma investigación se comprueba que el coste del despido justificado español es más del triple del alemán.

En cualquier caso, McKinsey asegura que, pudiendo ser importantes las barreras del mercado laboral en orden a la creación de empleo, son mayores las que provienen de las restricciones legales en el mercado de bienes y servicios, sin olvidar las que proceden de un poco eficaz mercado de capitales.

Digamos, primero, unas pocas palabras sobre este último aspecto. Los inconvenientes a la creación de empleo procedentes del mercado de capitales tal como funciona en Europa comparado con Norteamérica, en síntesis, serían: uno, que en Europa las compañías carecen del incentivo a expansionarse en áreas de nuevos productos porque, al revés de lo que sucede en América, sus propietarios, los accionistas, no presionan a los directivos para obtener la mayor rentabilidad posible para los capitales que tienen invertidos en la firma. Dos, que la proliferación de empresas propiedad del Estado o sostenidas por él, si bien a corto plazo parece que favorece el mantenimiento del empleo, es a expensas de la eficiencia, lo cual

a la larga conduce a la destrucción de empleo vía cierres o regulaciones. Y tres, que en un mercado financiero global los capitales europeos tienden a desplazarse a EE.UU y a otros países no europeos para financiar expansiones de negocios en los que la rentabilidad y seguridad sea mayor que en Europa.

## **LA EVOLUCIÓN HACIA EL SECTOR SERVICIOS**

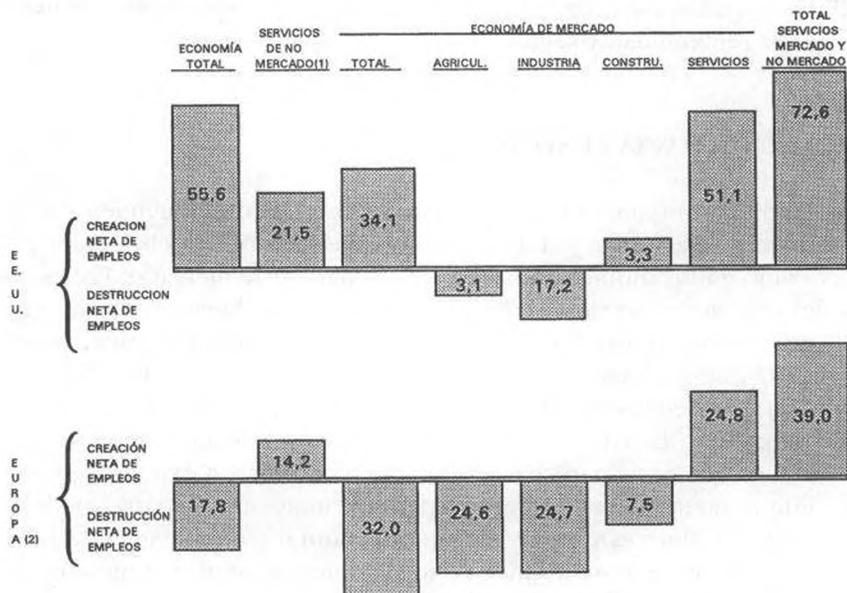
Para ahondar ahora en el otro aspecto, es decir, el funcionamiento del mercado de bienes y servicios, y su relación con el empleo es preciso, en primer lugar, ver cómo en los últimos años ha evolucionado este mercado. Precisamente una de las objeciones o reservas que algunos oponen al hecho de la masiva creación de empleo por el mercado norteamericano es que los empleos creados son, como dicen, «puestos basura» en el sector servicios, de escasa duración y baja remuneración. Los hechos no parecen confirmar esta crítica. Es cierto que la creación de empleo en EE.UU. y, también en los otros mercados, tiene lugar en el sector de servicios, y así parece que seguirá en el futuro, a expensas no sólo de la agricultura sino también de empresas pertenecientes a actividades maduras del sector industrial. Pero esto no es más que la natural consecuencia de la evolución de la economía que se traduce en un cambio estructural. A medida que las economías crecen y se diversifican, la oferta y el consumo se desvían desde los bienes tradicionales hacia los que resultan de la innovación. Esto obliga a una continua reasignación de puestos de trabajo, ocasionando la creación bruta de empleo en unas empresas y la destrucción en otras. Esta transformación estructural se manifiesta no sólo por la transferencia de empleo desde la industria hacia los servicios, sino que viene acompañada de un desplazamiento del empleo desde los puestos de baja calificación hacia los de alta especialización, y se completa con el observable mayor crecimiento de empleo en las empresas medianas y pequeñas, tal vez, más capaces de adaptarse a los cambios.

La información disponible sobre la evolución del empleo por sectores en la década de los ochenta permite comparar, en primer lugar, la creación de empleo en la economía que llamaremos de mercado, correspondiente a la producción de bienes y prestación de servicios por parte del sector privado en condiciones de mercado; y a la que podemos llamar economía de no mercado correspondiente exclusivamente a los servicios públicos y a los prestados, en condiciones de no mercado, tanto por el sector público como por el privado, en áreas como la enseñanza, la sanidad y otros similares.

Establecida esta primera clasificación y hablando siempre de puestos netos creados por 1.000 activos, entre 1980 y 1990, en EE.UU. se crearon 55,6 empleos, de los cuales 21,5 en los servicios de no mercado y 34,1 en la economía de mercado. En el mismo tiempo, en la media simple de Francia, Alemania, Italia y Es-

## EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR SECTORES 1980-1990

(puestos de trabajo creados por 1.000 personas en edad de trabajar, 15-64 años)



(1) Administraciones públicas, enseñanza pública y privada, sanidad pública y privada, etc.

(2) Media de Alemania, Francia, Italia y España.

Fuente: Datos de la OCDE, elaborados por McKinsey (1994).

paña, que si se excluye Gran Bretaña y prescindiendo de Turquía son los mayores países europeos, se destruyeron 17,8 empleos, como resultado neto de la creación de 14,2 puestos en la economía de no mercado y la destrucción de 32 puestos en la economía de mercado. Ahora bien, el conjunto de la economía de mercado, desglosándolo por sectores, muestra que, en EE.UU. los 34,1 puestos creados son, a su vez, resultado de la destrucción neta de 20,3 puestos en agricultura e industria y la creación neta de 3,3 puestos en construcción y 51,1 puestos en servicios. En los cuatro países europeos, la destrucción de 32 puestos en la economía que hemos llamado de mercado, resulta de la destrucción de 24,6 puestos en agricultura, 24,7 en industria y 7,5 en construcción, destrucción no totalmente compensada por la creación de 24,8 puestos netos en servicios. Por lo tanto, el desplazamiento del empleo desde los sectores primarios y secundarios hacia el terciario ha tenido lugar tanto en Europa como en EE.UU., con la diferencia de que en este último país la expansión de los servicios ha sido capaz de compensar, con un exceso de 34,1 puestos netos, la destrucción acaecida en agricultura e industria, y en Europa la creación de puestos en servicios, menos de la mitad, proporcionalmente hablando, de la norteamericana, no ha sido suficiente para compensar la destrucción, más del doble de la americana, en agricul-

dustria y construcción. De todas formas, la suma de servicios de mercado y no mercado pone de manifiesto, tanto en EE.UU. como en Europa, la importancia adquirida por los servicios en la creación de puestos de trabajo.

## **PRODUCTIVIDAD Y DESEMPLEO**

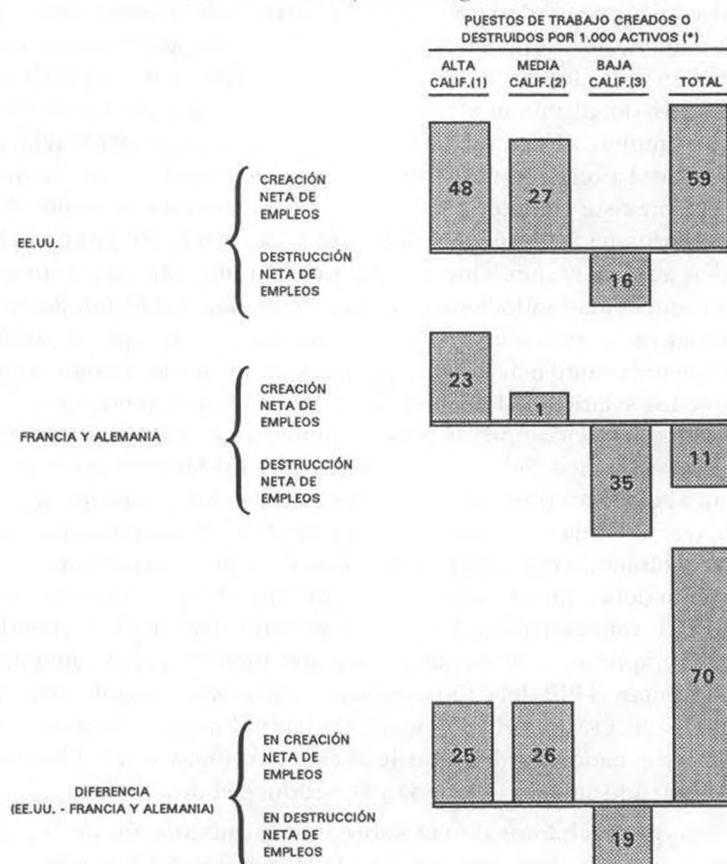
Este desplazamiento de la economía hacia el sector terciario es un hecho que no se puede ignorar en orden a la instrumentación de las políticas de empleo, pero además se trata de un cambio que tampoco cabe considerar como negativo en sí mismo, para oponerse a él mediante intervenciones contra mercado, ya que es el resultado del aumento de la productividad, fruto de la tecnología y de la innovación. El aumento de la productividad en una determinada actividad tiene dos efectos. Por un lado, lograr la misma cantidad de producto con cada vez menos gente. Por otro lado, disminuir el precio relativo del producto. El primer efecto tiende a destruir empleo, el segundo, tiende a sostener o aumentar la demanda y por ende el empleo. La relación negativa entre productividad y empleo, que algunos sostienen, sólo existe cuando la producción se mantiene constante. Si los incrementos de productividad estimulan la demanda del producto, productividad y empleo pueden aumentar simultáneamente. Cuando una empresa, o un sector, aumenta la productividad induciendo, «prima fácie», una reducción de empleo, tres cosas, alternativamente o conjuntamente, pueden acaecer: que el producto de la empresa o sector resulte más barato, que los accionistas de la empresa ganen más dinero y que los salarios de los obreros que quedan aumenten. Las tres cosas hacen crecer el poder de compra de los consumidores y crean una demanda adicional de bienes y servicios. Si la demanda se dirige a los bienes y servicios de la propia compañía, el efecto primario de destrucción de empleo disminuye o se anula; en caso de que se dirija a productos y servicios de otros sectores, las empresas de los mismos contratarán más trabajadores. Este es el proceso dinámico que permite la reasignación del empleo de una a otra empresa o de uno a otro sector; en suma, de las industrias tradicionales a los nuevos sectores. Los salarios y dividendos pagados por las empresas de estos nuevos sectores fomentan el crecimiento de la demanda y aumentan el PIB del país ocasionando un nuevo aumento del empleo. Pero para ello es necesario que ni el mercado laboral ni el de bienes y servicios se encuentren bloqueados por barreras legales o corporativas. Si el bloqueo existe, entonces es cuando sufre la demanda y se produce el desempleo.

Los datos que acabamos de ver sobre la reestructuración de las economías, tanto norteamericana como europea, hacia el sector servicios, pero con la notable diferencia de que en la primera se salda con creación neta de empleo y en la segunda con destrucción neta de empleo, parece confirmar la hipótesis de que en EE.UU. los mercados han operado de acuerdo con su lógica interna y en Europa se han visto impedidos de hacerlo.

## LA CALIDAD DE LOS NUEVOS PUESTOS CREADOS EN EE.UU.

Decíamos hace un momento que algunos desacreditan el crecimiento del empleo americano, pretendiendo que los puestos creados son del sector servicios, de baja calificación y pobre salario. Que es el sector servicios donde, de acuerdo con la tendencia general, se ha creado más empleo es cierto, como acabamos de ver, pero no es cierto en cambio que sean de baja calificación ni de menor retribución que en el sector industrial de donde proviene el empleo allí perdido.

EVOLUCIÓN DEL EMPLEO POR CLASES 1980-1990  
(excluidos trabajadores agrícolas)



(\*) Ajustado al crecimiento de la población activa.

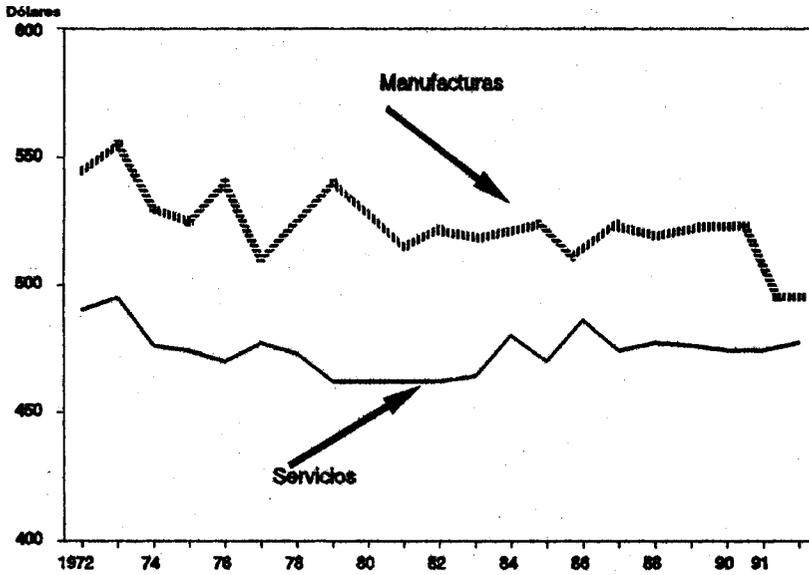
(1) Directivos, profesionales, técnicos y administrativos.

(2) Ocupados por oficinistas, vendedores y oficios varios.

(3) Obreros de fábricas, camioneros y peones.

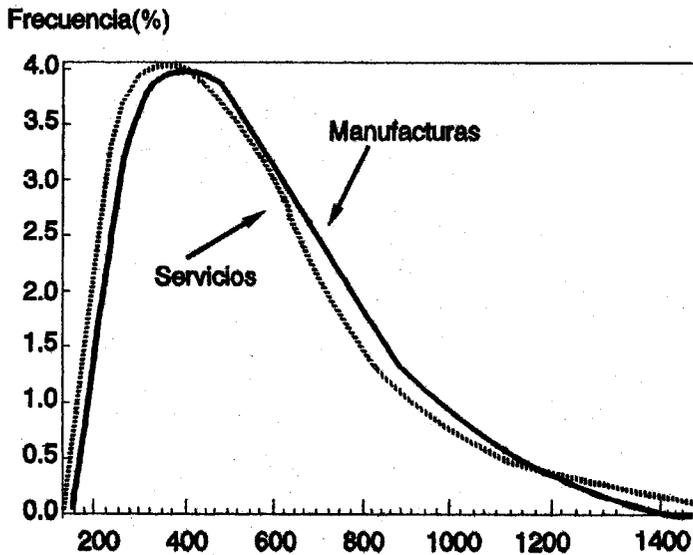
Fuente: OCDE. McKinsey.

SALARIOS SEMANALES MEDIOS EN EE.UU. (1972-1992)  
(Dólares constantes de 1992)



Fuente: Cleveland Federal Reserve Bank, U.S. McKinsey.

FRECUENCIA DE DISTRIBUCIÓN DE SALARIOS SEMANALES EN EE.UU. (1992)  
(intervalos de 25 dólares)



Salarios semanales en dólares.

En cuanto a lo primero, llamaremos puestos de alta calificación los correspondientes a directivos, profesionales, técnicos y administrativos; de media calificación los ocupados por oficinistas, vendedores y oficios varios; y de baja calificación los de los obreros de fábrica, camioneros y peones. Pues bien, en EE.UU, prescindiendo del sector agrícola, los 59 nuevos puestos netos por cada mil activos, creados entre 1980-1990, son el resultado de la destrucción de 16 puestos de baja calificación y la creación de 48 puestos de alta calificación y 27 de media calificación. En una muestra de Alemania y Francia, se han creado 23 puestos de alta y media calificación, por 1.000 activos, pero la destrucción de puestos de baja calificación —cuellos azules— ha sido mucho mayor: 35 empleos netos perdidos por cada 1.000 activos. De esta forma el 70% de la diferencia en creación de empleo entre EE.UU. por una parte y Alemania y Francia por otra, se explica por la mayor creación de puestos de alta calificación.

En cuanto a la remuneración de los empleos en el sector de servicios en los EE.UU., basta ver, por un lado, que, desde 1972 la diferencia entre el salario medio semanal de los servicios y el de las manufacturas se ha ido estrechando hasta llegar en 1992 a un salario medio de 481 dólares por semana en servicios contra 500 dólares en la industria manufacturera. Esta pequeña diferencia es debida principalmente al subsector distribución y cafeterías donde, efectivamente, se dan los menores salarios del sector servicios. Por otra lado, la distribución de frecuencias de los salarios semanales por intervalos de 25 dólares, presenta un perfil prácticamente idéntico en el sector servicios y en el sector manufacturas. No parece pues que la crítica a la clase de trabajo creada en los EE.UU. en la década de los ochenta responda a la realidad.

## **EL PESO DE LAS BARRERAS EN EL MERCADO DE PRODUCTOS**

Como antes hemos visto, la relación entre las restricciones en el mercado de trabajo y el nivel de empleo, cualquiera que sea la importancia que se conceda a tal relación, ha sido analizada por todos los que se preocupan por los problemas del desempleo. Por contra, la relación que pueda existir entre el empleo y las restricciones en el mercado de bienes y servicios es un aspecto poco explorado, tal vez porque esta relación no es tan obvia como la que, todo el mundo, por mera intuición supone que existe entre empleo o desempleo y las regulaciones que afectan directamente a lo uno y a lo otro. Sin embargo, es conceptualmente evidente que la demanda de trabajadores en la economía se deriva de la capacidad de las empresas para producir y vender su producto. Por lo tanto, todas las restricciones que impidan o dificulten la creación o expansión de nuevas plantas, nuevos productos o nuevos servicios, producirán importantes efectos sobre la demanda y consiguientemente sobre el empleo. Por contra, donde estas restricciones no existan

y el mercado de bienes y servicios se pueda mover en condiciones de intensa competencia, la economía estará mejor preparada para producir y vender, ajustando adecuadamente precios y salarios, incluso cuando se ve afectada por perturbaciones de origen exógeno, como puede ser el incremento del precio del petróleo, o la variación de los tipos de interés en los países líderes.

Layard, Nickell y Jakman<sup>5</sup>, después de la investigación realizada en 19 países de la OCDE, cubriendo los años de 1960 a 1988, en 1991 decían, a este respecto, que su teoría sugiere que un alto grado de competencia en el mercado de bienes y servicios es un importante factor para explicar por qué una economía responde bien (en relación con el empleo) a las perturbaciones exógenas. Sin embargo, añaden, no hemos sido capaces de obtener evidencia de ello, ni en un sentido ni en otro. Esta es una gran cuestión abierta, concluyen, en la que se requiere más investigación. Pero el estudio de casos llevado a cabo más recientemente por McKinsey, y publicado en 1994, parece confirmar que si bien en las manufacturas analizadas —automóvil, ordenadores y muebles— las restricciones en el mercado de productos no constituyen mayores factores explicativos del peor comportamiento europeo en el campo del empleo, no sucede lo mismo ni en los de servicios investigados —banca, distribución y cine-televisión— ni en construcción; campos donde las restricciones para la propia actividad y para la competición, así como la falta de facilidades para entrar en el negocio y para el establecimiento de nuevas empresas, han jugado un importante papel en la explicación de la peor situación del empleo, en relación con EE.UU., de los países europeos analizados.

Esta investigación demuestra que, en los países europeos analizados, existen, por ejemplo, restricciones al comercio para proteger las pequeñas tiendas individuales contra las grandes cadenas y supermercados, en forma de regulación de horarios, precios de venta, prohibición de apertura de nuevos establecimientos, etc. En algunas partes estos propósitos, aparentemente encaminados a preservar el viejo empleo, han fracasado, pero donde han triunfado ha sido a expensas de la atrofia del crecimiento del total valor añadido por el sector de la distribución, con estancamiento o reducción del empleo. Que existen, también, restricciones que, pretendidamente encaminada a la preservación del ambiente, han supuesto la protección de intereses creados, ocasionando la subida del precio del suelo para fines residenciales y comerciales, inflando los precios de la construcción y reduciendo el empleo en el sector. Que existen, además, monopolios históricos que frenando la competencia operan en contra de la creación de empleo. Y regulaciones, en fin, que han dificultado y reducido, cuando no impedido, la creación de nuevos puestos de trabajo en los sectores emergentes de la economía.

---

<sup>5</sup> Unemployment. Macroeconomic performance and the labour market. Richard Layard, Stephen Nickell y Richard Jackman. Oxford University Press. 1991 (1994).

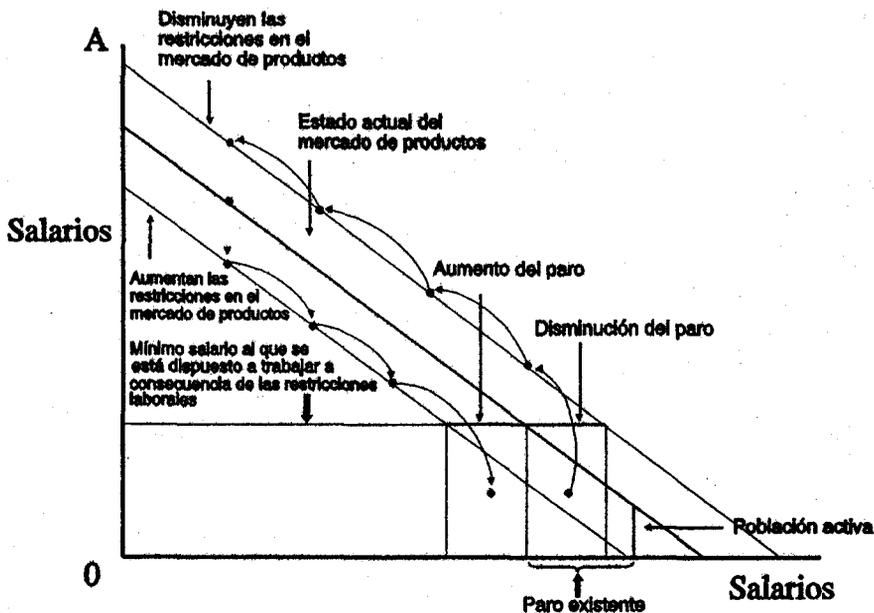
En cambio en los EE.UU., que ha jugado el papel de país de referencia en la investigación, la creación de empleo ha sido estimulada no sólo por la pequeña cantidad de restricciones en el mercado de bienes y servicios, sino además por las disposiciones positivas en favor del mercado, encaminadas a facilitar la creación de empresas y el desarrollo de actividades con fuerte dinamismo en el empleo, estableciendo marcos de transparencia informativa, seguridad jurídica, claridad en las reglas de defensa de la competencia, etc.

## EL EFECTO DE LA DESREGULACIÓN DE LOS MERCADOS

De ahí que, tanto si el peso de las restricciones en el mercado de bienes y servicios, en orden al empleo, es mayor, igual o menor que el de las restricciones en el mercado laboral, parece claro que en la lucha europea contra el desempleo ambas clases de restricciones deberían suprimirse o por lo menos reducirse. Siendo así que atacar el mercado de trabajo resulta más difícil, por razones obvias, que desregularizar el mercado de bienes y, sobre todo, de servicios, parece claro que esta última acción no debería demorarse. Máxime si tenemos en cuenta que, con independencia de la cuantía del efecto favorable sobre el empleo de una y otra desregulación, la manera de producirse es distinta.

### SALARIOS Y EMPLEO

(efecto de las restricciones en el mercado laboral y en el mercado de productos)



Antes veíamos que un movimiento al alza de la línea horizontal correspondiente al mínimo salario al que la gente, a consecuencia de los beneficios sociales, está dispuesta a trabajar, produce un aumento del desempleo, ocasionando el paro de los trabajadores con salarios más bajo. Ahora supondremos que la introducción de restricciones en el mercado de bienes y productos, al disminuir la eficiencia y productividad de la economía ocasiona una menor demanda de empleo, representando este efecto mediante un desplazamiento hacia abajo y en paralelo de la línea inclinada que mide el empleo a distintos niveles de salario. Todas las personas que ocupan un lugar en esta línea se ven perjudicadas en sus remuneraciones, como resultado de una desescalada desde los empleos mejor pagados hacia los menos pagados, aunque son los trabajadores menos preparados, que están en la parte inferior de los salarios, los que acaban siendo expulsados, para pasar a engrosar el número de los parados. El desempleo ha aumentado en una determinada cuantía que se suma al ya existente en razón del nivel del mínimo salario a que la gente quiere trabajar. Lo contrario sucede si, en una situación de economía intervenida, se suprimen las restricciones: la línea inclinada que determina el empleo se desplaza hacia arriba y el desempleo disminuye al aumentar el número de empleos disponibles por encima de la línea del salario al que se está dispuesto a trabajar. Los trabajadores más calificados escalarán los más remunerados de los nuevos puestos creados, siendo sustituidos, en los puestos dejados libres, por los trabajadores que les siguen en preparación y, finalmente, los parados lograrán empleo, ocupando los últimos lugares dejados libres por los que han ido escalando, sucesivamente, sitios mejores. A diferencia pues de las restricciones en el mercado laboral que perjudican esencialmente a los trabajadores en la parte baja de la escala de remunerados, las restricciones en el mercado de bienes y productos, si la interpretación que hemos hecho refleja la realidad, perjudica a todos; y la eliminación de estas restricciones genera nuevos empleos a lo largo de toda la escala de remuneraciones.

Las innovaciones que conducen a la aparición de nuevos productos y servicios de suficiente valor para los consumidores se supone que han de producir el mismo efecto y de la misma forma descrita. Por lo tanto, las economías en las que hay no sólo libertad sino estímulos para innovar, crearán un mayor flujo de nuevos empleos. Las economías que desalientan o restringen las nuevas líneas de negocio, crearán pocos empleos o ninguno.

\* \* \*

## **LOS PROS Y LOS CONTRAS DE AMBOS MODELOS**

A lo largo del recorrido que hemos hecho para contemplar la situación del empleo en las dos áreas gobernadas por dos modelos socio-económicos, en gran

parte contrapuestos, hemos podido detectar características que abogan, por así decir, en pro o en contra de uno y otro modelo, pero de tal forma que, como si fueran las dos caras de una moneda, la cara mala de la moneda sería el precio que cada modelo tiene que pagar para disfrutar de las ventajas de la cara buena; en el supuesto, desde luego, de considerar como cara buena de un modelo lo que se supone es la cara mala del otro. Así el modelo americano, comparado con el europeo, disfruta de menor desempleo, menor desempleo juvenil y mayor rapidez de rotación en el entrar y salir del desempleo, con, en consecuencia, menor duración del tiempo de permanencia en el paro; todo ello, a cambio de menor protección del puesto de trabajo, menor generosidad en el subsidio de paro y menor duración del tiempo al que el subsidio se extiende. El modelo americano, comparado con el europeo, presenta mayor crecimiento de la población activa, mayor creación de puestos de trabajo, de forma que, aun con mayor destrucción de puestos de trabajo, el crecimiento neto del empleo iguala, y hasta supera, el crecimiento de la población activa; todo ello a cambio de menor crecimiento de los salarios reales, menores pensiones oficiales de jubilación y otros beneficios sociales, peor remuneración de los trabajadores menos calificados, mejor remuneración de los trabajadores más calificados, lo que, finalmente, se traduce en mayor diferencia entre los salarios más bajos y los más altos, es decir, mayor desigualdad social.

## **LA ELECCIÓN ENTRE LOS DOS MODELOS**

Ante estas contraposiciones, sin destacar la posibilidad teórica de encontrar en el futuro un modelo que recogiendo, al máximo posible, lo bueno que existe en los analizados, minimizando lo malo que les acompaña, parece que, a la luz de lo sucedido a lo largo de décadas, la decisión de si se prefiere uno u otro modelo adopta, por lo menos de momento, la forma de un trueque entre lo bueno y lo malo, de acuerdo con el valor que cada uno atribuya a lo bueno y a lo malo. ¿Preferimos un modelo en el que sean pocos los parados y lo estén por poco tiempo, aunque los que lo están sufran más las consecuencias del paro? o ¿preferimos un modelo en el que hay muchos parados de larga duración, con gran proporción de jóvenes, pero todos ellos se benefician de un generoso y largo subsidio de paro? Estas preguntas nos llevarían a formular la alternativa de otra forma: ¿preferimos un modelo que prima la libertad de iniciativa individual y fomenta la aparición de oportunidades arriesgadas para todos? o ¿preferimos un modelo que busca la seguridad igualitaria, la protección del presente y el futuro de todos, recortando, mediante la intervención del Estado, la libertad individual? Tal vez, más que intentar pensar nosotros qué es lo mejor, habría que preguntar a los ciudadanos, para saber qué es lo que, mayoritariamente, desean, aun conocedores de que la opinión mayoritaria no siempre coincide con la verdad.

Michel Albert, escribió en 1991 un libro que tituló «Capitalismo contra capitalismo»<sup>6</sup>. En él dice que pretende comparar el capitalismo «americano» con el capitalismo «renano». En mi opinión, el capitalismo «renano» no existe; lo que hace Albert es enfrentar el capitalismo con la social democracia. La mejor prueba de que esto es así es que, como epílogo de su libro, enfrenta las opiniones de Margaret Thatcher y Jacques Delors, extractados de los discursos que la una y el otro pronunciaron en septiembre de 1988 y en octubre de 1989 ante el Colegio de Europa de Brujas. Con independencia de quién gane en ese imaginado debate, en el que se hace hablar a Delors para exponer la postura sustentada a lo largo del libro por su autor, es evidente que Delors no representa a ningún capitalismo, ni «renano» ni de ninguna otra clase; Jacques Delors es sencillamente socialista.

Pues bien, en su libro, Michel Albert, ex-Comisario del Plan, Presidente hasta hace poco de la compañía estatal «Assurances Générales de France» y hoy consejero del Banco de Francia, viene en nuestra ayuda en relación con el problema de averiguar las preferencias de los ciudadanos. Dice: «Imaginemos un sondeo en los países sub-desarrollados sobre la cuestión siguiente: *«si Vd. pudiera elegir, dónde preferiría ir a vivir: en Norteamérica o en Europa occidental? No hay duda de que la condición material del inmigrante (legal) es, en general, menos inconfortable en Europa occidental, los salarios son equivalentes a los de los EE.UU., sin contar la seguridad social y, en los países renanos, sobre todo, un verdadero derecho a una vivienda decente que no tiene equivalente en los EE.UU.* Sin embargo, dice Albert, *«una inmensa mayoría se pronunciaría seguramente en favor de los EE. UU. sobre todo los jóvenes»*. Y, después de extrañarse de lo que llama falta de racionalidad, se lamenta de que *«a los ojos de la opinión mundial el capitalismo renano, virtuoso, igualitario, prudente y discreto, no tiene atractivo»*. He aquí un ejemplo de la actitud típica de los planificadores socialistas o socialdemócratas; no pueden admitir —esta es la fatal arrogancia, denunciada por Hayek— que las elaboraciones de unos funcionarios, que están sinceramente convencidos, cuando son honrados, de que van encaminadas al bienestar general, tengan menos éxito y produzcan peores resultados que las decisiones tomadas por los cientos de miles de personas que, al buscar su propio interés, acaban produciendo el mayor grado de bienestar general posible. Dicho sea con todos los respetos que merece el prestigio profesional del señor Albert, quien, por otra parte, por lo que creo saber, podría estar cambiando su postura en relación con las ventajas e inconvenientes de los dos modelos. En cualquier caso, mientras las corrientes migratorias sean del signo que son, yo seguiré pensando que hay mucha gente que prefiere una economía de oportunidades a una economía de seguridad.

---

<sup>6</sup> «Capitalisme contre capitalisme». M. Albert. Editions du Seuil. París. 1991.

## LA POSTURA DE LOS CIUDADANOS

De ahí que no me atreva a afirmar que el modelo europeo de organización del trabajo, a pesar de la protección que pretende aportar a los individuos, a un nivel que no existe en EE.UU., fuera el modelo que desearían importar los ciudadanos norteamericanos, si tuvieran la posibilidad de elegir. De hecho la han tenido en las elecciones de noviembre de 1994 y, masivamente, han demostrado que no solamente no estaban por el cambio, sino que deseaban profundizar en su propio modelo, limpiándolo de las adherencias socializantes que en los últimos cuarenta años se le incrustaron. En efecto; el Contrato con América<sup>7</sup>, que es el programa con el que los republicanos ganaron esas elecciones, supone el compromiso de los vencedores para aprobar en los primeros 100 días de su gobierno, diez leyes que, según ellos, representan *el primer sustancioso paso en el camino hacia un Estado más pequeño, con menos impuestos y menos regulaciones*. Al lado de la más importante de estas leyes, que es la que enmienda la Constitución para establecer que ningún ejercicio fiscal podrá presentar déficit y que la deuda pública quedará bloqueada al nivel actual, está la ley que reforma el Estado de Bienestar para reducir la dependencia del Estado, combatir la ilegitimidad, exigir que los beneficiarios del bienestar público trabajen y cortar el crecimiento de los programas que, concebidos en la mitad de los 60, bajo el espejismo de la Gran Sociedad, han constituido, según los republicanos, un impresionante fracaso de la llamada "Guerra contra la pobreza". Parece claro que los votantes, que conocían este programa, no han querido el avance del Estado de Bienestar en la línea preconizada por la administración demócrata y han optado por su reducción, a pesar de que, desde aquí, se considera ya tan exiguo.

Otra cosa es saber si en Europa la gente piensa igual. Me temo que no. En primer lugar, a este lado del Atlántico, la generación presente, crecida bajo el Estado de Bienestar universal, se ha acostumbrado tanto a depender del Estado que le parece inimaginable cualquier otra situación. En segundo lugar, aquí parece que somos menos conscientes que en EE.UU., de que todos los despilfarros y errores del Estado de Bienestar no son gratis; los pagan los contribuyentes. Esta mentalidad queda, a mi entender, reflejada, en lo que se refiere a España, que es lo que nos toca de más cerca, en el resultado de las encuestas, ya que cuando se somete a examen la frase «el Estado es responsable de todos los ciudadanos y debe ocuparse de aquellas personas que tienen problemas» el 75% de los encuestados se muestran conformes. Sólo el 25% piensa que «los ciudadanos son responsables de su propio bienestar, y deben ser ellos mismos quienes se hagan cargo de la situación cuando tengan problemas». En EE.UU., ya en 1985, la proporción era exactamente la contraria: 74% se pronunciaba a favor de la tesis liberal, contra el 26% que se ma-

---

<sup>7</sup> «Contrat with America». Times Books. N.Y. 1994.

nifestaba intervencionista<sup>8</sup>. Pero, desde entonces hasta hoy, esta mentalidad del pueblo norteamericano ha ido todavía en aumento. En efecto, ante la proposición «*la gente debe darse cuenta de que, para triunfar en el mundo de hoy, ha de contar tan sólo con sus propios conocimientos y habilidades*», en 1989 el 75% de los encuestados se mostraban conformes; en 1994 el 86% acepta la proposición<sup>9</sup>.

Los políticos españoles, de todos los partidos, no sólo son conscientes de que nuestro electorado es proclive a la dependencia estatal, sino que, desgraciadamente, no están dispuestos a hacer el mínimo esfuerzo para intentar explicarle las razones por las cuales esta postura no puede mantenerse en el futuro. Prueba de ello es el lamentable documento sobre los problemas estructurales de la seguridad social y las pensiones, conocido como el Pacto de Toledo, que, en aras del «consenso», acababan de suscribir todos los partidos después de un año de elaboración. En mi opinión, el invocado consenso nada tiene que ver con la democracia. Democracia es, esencialmente, el sistema imaginado para poner límites pacíficos al ejercicio desmesurado del poder. Si mediante el «consenso» se logra que las cosas sigan igual—en este caso la ingerencia del Estado en la vida individual— sin ofrecer a los ciudadanos ninguna vía alternativa, se ha traicionado a la democracia. Me atrevería a decir que el «consenso» es a la democracia, lo que el «cartel» al mercado.

## EL PAPEL DEL MUNDO PENSANTE

¿Quiere esto decir que, en Europa y concretamente en España, no es posible imaginar un retroceso en las políticas que fomentan la dependencia, cada vez mayor, de los individuos respecto del Estado? ¿Que no es posible presentar a los españoles un modelo distinto del Estado de Bienestar universal y burocratizado tal como lo conocemos? ¿Un modelo que con menos protección, o mejor dicho, con una protección más racionalmente concebida, asegure más empleo?

Pienso que es posible, máxime si se tiene en cuenta que el retorno del Estado de Bienestar a lo que debe ser, y fue en sus principios, no supone el abandono de los incapaces de valerse por si mismos. Precisamente ésta es tarea y la sola tarea del Estado, en aplicación del principio de subsidiariedad: lo que puede hacer el individuo y la sociedad no tiene que hacerlo el Estado; sólo es competencia del Estado aquello que no puede hacer ni el individuo ni la sociedad. Este criterio es aplicable, a todas las esferas del bienestar social: desempleo, jubilación, sanidad, enseñanza. De aquí que sea posible imaginar una reforma del Estado de Bienestar de manera que no promueva o estimule la pereza, la como-

---

<sup>8</sup> Cfr. España en la encuesta europea de valores. Francisco Andrés Orizo. Fundación Santa Marta. Madrid. 1991.

<sup>9</sup> Time. News magazine. February 6, 1995.

didad, el fraude, la falta de compromiso o de implicación de las personas con su futuro, sin caer en la marginación de aquellos que, aun queriendo, no pueden salir adelante. Esto supone, ciertamente, discriminar entre los que de verdad quieren trabajar para ganarse la vida y no pueden, y los que, de hecho, no quieren trabajar ya que no aceptan ni un contrato temporal, ni desplazarse de su residencia, ni cambiar de función, ni rebajar el nivel de su última remuneración. Esto supone, también, no dar subsidios de desempleo sin contraprestación de trabajo en actividades de utilidad pública, combinado con gestiones para encontrar empleo privado. Esto supone, entre otros muchos aspectos que podríamos citar, que, en el campo de las pensiones, se distinga entre las pensiones asistenciales, cubiertas por el presupuesto del Estado, para los que no pueden crearse las suyas, y las pensiones que la generalidad de los ciudadanos deben capitalizar a su medida y con su propio ahorro, y que deben ser administradas, no por el Estado, sino por compañías privadas solventes, puestas en condiciones de competencia<sup>10</sup>.

No creo que, ahora, valga la pena seguir desarrollarlo una idea que, con lo dicho, se explica suficientemente, aunque sí habría que hacerlo para formular un programa de gobierno, sabiendo, desde luego, que una reforma de este calibre no puede lograrse de la noche a la mañana; requiere tiempo. Ejemplo de ello es que la reforma de la Constitución de los Estados Unidos prohibiendo el déficit público y la subida de impuestos, a que ya me referí, ha sido aprobada por el Congreso, pero no se pretende que entre en vigor hasta el año 2002 o, si esto supone que sea más tarde, en el segundo año fiscal después de la pendiente ratificación por los Estados. De la misma forma, en las pensiones, pasar de un sistema de reparto a un sistema de capitalización, que es lo correcto, requiere un período de transición, cuyo coste debe ser asumido por el Estado, aunque la financiación de este coste no habría de presentar dificultades ya que la deuda emitida por el Estado a este fin podría ser suscrita por los propios fondos privados de pensiones.

Sin embargo, estas cautelas en orden a la aplicación gradual, en el tiempo, de la reforma de la seguridad social, dentro de la necesaria reducción del tamaño del Estado, no obstan para afirmar que, a mi entender, lo que desde ahora importa es vender la idea que acabo de exponer, si se está de acuerdo con ella. Es precisamente lo que estoy intentando hacer. Se ha dicho que las ideas gobiernan el mundo. Pero, en democracia, en orden a la configuración del Estado, sólo cuenta, a efectos prácticos, lo que está en la mente de los políticos y de los votantes. Por eso la misión de los componentes del mundo académico consiste, en mi opinión, en encontrar la manera de que las ideas con las que cada uno se encuentra comprometido pasen a informar la mente de ciudadanos y gobernantes.

---

<sup>10</sup> Pronunciada esta disertación, se ha producido un nuevo «consenso» de todas las fuerzas políticas y sindicales en contra de una muy razonable propuesta de reforma del sistema de pensiones presentada por el Presidente de un gran banco español.