

---

# El mercado de trabajo y la competitividad de la economía andaluza

Emilio DÍAZ CALLEJA  
Carmen ANULA CASTELLS  
Diego GUERRERO JIMÉNEZ

## Introducción

El objetivo principal de este ensayo es analizar las características básicas y la evolución a largo plazo del mercado de trabajo andaluz, así como de sus conexiones con la posición y dinámica competitivas de la economía andaluza.

Este análisis se apoya en estadísticas elaboradas por el INE, específicamente la *Encuesta de Población Activa* y la *Contabilidad Regional de España*, y la referencia temporal es el período 1980-1995. No obstante, en el entendimiento de que un análisis de estas características no puede adquirir pleno sentido si se desvincula del contexto teórico, se realiza asimismo en este ensayo una discusión teórica sobre la problemática identificada, que atañe tanto a las teorías sobre el mercado de trabajo como a las teorías sobre la competencia y la competitividad económicas. El objetivo es, en este caso, señalar las principales limitaciones de las teorías convencionales. Partiendo de esta crítica, se presentan algunos elementos teóricos alternativos, con los que se pretende arrojar luz sobre importantes aspectos del funcionamiento de mercado de trabajo y la competitividad económica, dada la creciente incapacidad de la corriente principal del análisis económico para dar cuenta de la separación radical entre sus previsiones teóricas y los resultados que se derivan de la evidencia empírica disponible.

## 1. El mercado de trabajo: las limitaciones de la teoría económica estándar

Uno de los resultados fundamentales de la teoría económica moderna puede enunciarse diciendo que, bajo condiciones de competencia perfecta tanto en el mercado de productos como en el de factores, la curva de valor del producto marginal de un factor, en su tramo descendente, es la curva de demanda de ese factor por parte de una empresa individual, siempre que haya un único factor variable (Cfr. Friedman, 1976). Desde el punto de vista de la *demanda de trabajo*, una demanda derivable directamente de la función de producción, el método marginalista es capaz establecer una relación inversa entre la tasa real de salario y la cantidad de trabajo requerida en los procesos productivos. No obstante, en cuanto cambian algunas de las condiciones de esta definición, este resultado se ve alterado en forma substancial, como ocurre específicamente cuando son más de uno los factores variables, cuando no hay competencia perfecta en alguno de los mercados, o bien al pasar del nivel de la empresa al de la industria o mercado. En particular, conviene resaltar que, en relación al último caso, «no se ha probado teóricamente que la curva de demanda de mercado de los factores productivos deba tener pendiente negativa en general» (Sher y Pinola, 1990; p. 522).

Cuando de la demanda de factores productivos pasamos a su oferta, y a la *oferta de trabajo* en particular, los problemas se hacen tan numerosos que se siente la tentación de abandonar esta vía de análisis; pero, si se quiere ser fiel a la metodología neoclásico-marshalliana, no queda más remedio que pasar de la demanda a la oferta para completar el análisis del equilibrio parcial de mercado. El más importante de los problemas a que nos referimos es que los autores neoclásicos no se ponen de acuerdo a la hora de determinar cuántos son los factores productivos, y mucho menos al describir en qué consisten, o en cómo se denomina la renta que corresponde a cada uno de ellos. La literatura especializada sólo parece coincidir en señalar que uno de esos factores es el ‘trabajo’, y que la renta que le corresponde es el ‘salario’. Pero a partir de ahí, la situación es más bien caótica. Las discrepancias son menores al referirse a un segundo factor, la ‘tierra’, cuya renta es la ‘renta de la tierra’; en este caso la disputa se reduce a determinar si el factor cuyo precio es la renta de la tierra debe entenderse como la tierra en sí misma, o bien como la propiedad de la tierra, o incluso como el derecho de uso de la misma. Pero cuando el desacuerdo se hace imposible de manejar es al llegar a la cuestión del ‘capital’ y/o de los ‘beneficios’: en este punto la confusión es tal que podemos encontrar de todo, de forma que algunos autores renuncian a considerar cualquier enumeración distinta de la que se limita a distinguir entre factores variables y factores fijos (Cfr. Bilas, 1971).

Pese a la confusión reinante, la respuesta neoclásica al problema de la determinación de la oferta de trabajo individual consiste sencillamente en la elección entre ocio y renta real, dados el salario real y la dotación inicial de horas de trabajo. Esta última viene dada por la naturaleza (el día tiene 24 horas), lo mismo que la elección entre ocio y renta; en cuanto al salario real, éste viene dado por el mercado. Bajo tales condiciones se concluye que, para cualquier dotación de trabajo y cualquier salario real, la oferta de trabajo está determinada por la ‘naturaleza humana’: la preferencia individual entre adquirir renta real a través del trabajo, o bien elegir ocio en vez de renta.

Como se comprueba, el método marginalista no parece capaz de ofrecer un análisis consistente de la determinación del nivel empleo y el salario real más que para condiciones extraordinariamente limitadas: la ley de la oferta y la demanda sólo es un corolario de la propia ‘naturaleza física’, de la que resulta la demanda de tra-

bajo de cada empresa, y de la ‘naturaleza humana’, de la que resulta la oferta de trabajo de cada individuo, si de algún modo puede resolverse el *problema de la agregación*. En el sentido microeconómico, el problema se plantea en todo su alcance cuando se quiere introducir la heterogeneidad de los factores (lo que lleva implícito la diversidad de las técnicas productivas) y el tiempo real en el análisis. En estos casos, sencilla y llanamente, surge la insalvable cuestión de la *indeterminación*, porque cualquier resultado es entonces posible. La uniformidad técnica y la estática se convierten, por esta razón, en elementos centrales del equilibrio bajo los auspicios de la ley de la oferta y la demanda.

En el sentido macroeconómico los problemas se agudizan. Ya no se trata meramente de ofrecer una explicación consistente de la determinación de la demanda y la oferta de una industria, sino de la *demanda y oferta agregadas*. El nuevo problema exige, si se quiere seguir el método marginalista, identificar una función agregada de producción para derivar de ella la *demanda agregada de trabajo*, lo que (además de contar con una débil base empírica) introduce una serie de restricciones en los modelos macroeconómicos crecientemente insostenibles; en última instancia, la única forma consistente de introducir esta noción es postular una economía en la que sólo se produce una mercancía (Cfr. Weeks, 1989). Adicionalmente, la *oferta agregada de trabajo*, basada para los neoclásicos puros en la existencia de una función agregada de utilidad, única forma de establecer con rigor las preferencias ‘agregadas’ entre ocio y renta real en la lógica marginalista, tampoco puede escapar al problema de la agregación.

Una de las características básicas del modelo neoclásico del mercado agregado de trabajo, sobre todo en el contexto de la *hipótesis de la tasa natural de desempleo*, que en los últimos veinticinco años ha constituido la versión neoclásica dominante, no es otro que la centralidad del mercado de trabajo en la determinación del nivel del *output*. En efecto, el mercado agregado de trabajo no sólo determina el nivel de empleo y la tasa real de salario sino, *a fortiori*, el nivel del *output*, dada la función agregada de producción. Los desarrollos teóricos de la denominada ‘nueva macroeconomía clásica’, parapetados en el principio de la neutralidad del dinero, suponen el rechazo radical de la interpretación keynesiana de la curva de Phillips (Cfr. Cross, 1995). En cualquier caso, no debe perderse de vista que, en el modelo neoclásico de la tasa natural con *expectativas racionales* no pueden resolverse los problemas de

indeterminación en cuanto a los resultados previstos, ya que una variación en la tasa de salario real puede conducir tanto a una variación del mismo signo como a una variación de signo contrario, e incluso a la ausencia de variación en absoluto, del nivel de empleo, salvo que las empresas cuenten con información perfecta, lo que equivale a no postular para estos agentes esquema alguno de expectativas (Cfr. Díaz Calleja, 1998). Adicionalmente, al plantear como resultado general (aunque también como premisa) que la economía se encuentra siempre alcanzando un equilibrio general de pleno empleo, la tasa efectiva de desempleo no puede variar con respecto a la tasa natural, en esta perspectiva, más que como resultado de influencias aleatorias; sin embargo, la *persistencia* de elevados niveles de desempleo en los países occidentales más desarrollados, especialmente en Europa, en los años ochenta y noventa no parece ajustarse nada bien a este último postulado (Cfr. Elliott, 1991), por mucho que la interpretación keynesiana de la curva de Phillips cayera en el descrédito tras los acontecimientos que se desencadenan en la primera mitad de la década de los setenta en estos mismos países.

La creencia en la ‘flexibilidad’ de los mercados, propia de la nueva macroeconomía clásica, por mucho que uno esté dispuesto a aceptar que la economía está continuamente azotada por *shocks* nominales de oferta de la dirección adecuada (acontecimientos inesperados para los trabajadores que les llevan siempre, aunque no en forma sistemática, a equivocarse en el sentido de sobre-valorar el nivel de precios esperado), ya no parece aceptable, al menos en el caso de Europa. Es en este contexto que tienen lugar los nuevos desarrollos teóricos ligados a la *rigidez salarial*, que sin embargo no suponen, en esencia, el rechazo de la tradición de la hipótesis de la tasa natural (Cfr. Layard y Nickell, 1986).

No obstante, en qué sentido puede afirmarse que una tasa efectiva de desempleo persistentemente elevada, en relación a décadas precedentes, es compatible con la hipótesis de la tasa natural de desempleo (o, si se quiere, lo que viene a ser lo mismo, con la hipótesis de existencia de una ‘tasa de desempleo no aceleradora de la inflación’ o NAIRU) Esto parece depender de la naturaleza de los factores que originan la persistencia del desempleo. En este sentido, se ha sugerido que dichos factores, todos ellos implícitos en la definición de Friedman de tasa natural de desempleo, son los siguientes (Elliott, 1991, pp. 509-510):

- (i) los beneficios sociales y la legislación protectora del empleo,
- (ii) la influencia ejercida en la negociación salarial por las organizaciones de los trabajadores,
- (iii) el desajuste (*mismatch*) entre los puestos de trabajo disponibles y la cualificación y otras características personales de los desempleados.

La progresiva extensión de las instituciones del Estado del bienestar constituye uno de los factores del desplazamiento de la NAIRU más intensamente estudiados, debido a los múltiples efectos que se imputan habitualmente a la política social. En general, se ha sugerido que las instituciones del Estado del bienestar tienden a fortalecer la posición de los trabajadores en la negociación colectiva y a desincentivar la búsqueda activa de empleo por parte de los parados, lo que refuerza la influencia de otros factores de la rigidez salarial. En particular, se ha postulado que los beneficios sociales y la legislación protectora del empleo tienden a aumentar el salario de reserva, alterando los patrones individuales de elección entre ocio y trabajo, así como a desincentivar la búsqueda activa de trabajo por parte de los desempleados en el contexto de *mismatch* entre oferta y demanda.

Los modelos basados en una definición de rigidez salarial directamente vinculada al poder de los trabajadores organizados en la negociación colectiva han sido notablemente impulsados, en este contexto, por la hipótesis de *insiders-outsiders*. Esta hipótesis descansa en la idea de que los trabajadores empleados (*insiders*) organizan estrategias activas de diferenciación de su oferta de trabajo frente a los desempleados (*outsiders*), estrategias con las que se dificulta el acceso de estos últimos a la puestos de trabajo, fundamentalmente por la vía de aumentar el coste de oportunidad de las empresas para contratar a los desempleados. Esta proposición, que es en realidad una variante de la hipótesis de los mercados internos de trabajo, extiende sus implicaciones a situaciones en que hay también poder de mercado desde el lado de la demanda de trabajo, no contempladas en el modelo aquí analizado, lo que redundaría en la falta de competitividad de algunos mercados de productos.

Se ha postulado también que el *mismatch* entre oferta y demanda de trabajo es uno de los factores fundamentales en la explicación del desplazamiento de la tasa

natural de desempleo. Los trabajadores pueden decidir no desplazarse a áreas geográficas distantes en busca de los puestos de trabajo disponibles, buscando trabajo en áreas más próximas, en las que dichos puestos pueden no existir. Alternativamente, la cualificación y otras características personales de los trabajadores pueden no coincidir con la cualificación y características requeridas por los puestos de trabajo. En ambos casos los trabajadores *efectivamente* disponibles para las empresas no agotan la oferta de trabajo *potencialmente* disponible al salario real que prevalece, de manera que si el desfase se cronifica tenemos *desempleo estructural*. Esta hipótesis tiene evidentes puntos de conexión con la idea de salario de eficiencia, en virtud de la cual las empresas competirían por trabajadores con una cierta cualificación o con determinadas características personales (motivación, ética del trabajo, lealtad a la empresa, etc.), debido a su escasez relativa.

Es verdad que la introducción de hipótesis relativas a la restricción de la competencia en la oferta agregada de trabajo dentro del modelo de la tasa natural de desempleo permite solventar algunas de las inconsistencias de la versión defendida por los nuevos economistas clásicos. En particular, con las nuevas hipótesis puede explicarse la persistencia del desempleo sin necesidad de recurrir a la situación extrema en que los continuos *shocks* de oferta desorientan una y otra vez a los trabajadores, que terminan equivocándose siempre en sus predicciones sobre el nivel de precios.

Sin embargo, los resultados arrojados por los modelos de rigidez salarial no dejan de ser también extraordinariamente problemáticos. La introducción de las nuevas hipótesis presupone el abandono del supuesto de flexibilidad salarial, típico de los nuevos economistas clásicos, y su sustitución por el supuesto de rigidez salarial; sin embargo, los resultados generales son idénticos: tanto el nivel de empleo como el salario real prevalecientes en el mercado agregado de trabajo se corresponden con un punto situado en la curva de demanda agregada de trabajo, y nunca fuera de ella. Esto equivale a afirmar que el desempleo que pueda surgir es incompatible con una situación de desequilibrio en el mercado agregado de trabajo. Es decir, el resultado general de las nuevas hipótesis sigue siendo el equilibrio general de *pleno empleo*, pues no debe olvidarse que esta expresión no es más que otra forma de designar la situación característica en que la tasa de desempleo que prevalece es la tasa natural o NAIRU, tal y como es definida por sus proponentes.

Sin embargo, aunque en los tres casos señalados el desempleo estructural se deriva de la existencia de un cierto poder de mercado por parte de los trabajadores, las hipótesis descritas implican, en algunos casos, *desempleo involuntario*, lo que parece contradecir la posibilidad de equilibrio (vaciado) en el mercado de trabajo. La cuestión puede enunciarse de otro modo: ¿Es la noción de desempleo involuntario compatible el concepto de tasa natural de desempleo? Una de estas dos cosas es posible: o bien se redefine la noción neoclásica de equilibrio del mercado de trabajo, de manera que ya no dependa del carácter (voluntario o involuntario) del desempleo, o bien se admite que la tasa natural no es una tasa de desempleo equilibrio.

Nótese, en este sentido, que afirmar que el desempleo estructural cambia porque varía la *frecuencia* o la *duración* de los *episodios de desempleo* equivale sencillamente a postular que cualquier tasa de desempleo puede ser la tasa natural o NAIRU, y no resuelve el problema fundamental, que radica en compatibilizar dicha noción con la de equilibrio o vaciado del mercado de trabajo. Dado que la última postura supone vaciar de todo contenido significativo la noción misma de tasa natural de desempleo, la única solución factible es desligar la noción de tasa natural de desempleo del concepto *tradicional* de equilibrio. Como consecuencia, los teóricos neoclásicos se ven implícitamente obligados a postular la existencia simultánea de varias curvas de oferta agregada de trabajo, lo que equivale a redefinir el concepto de equilibrio específicamente para este mercado. Así, no sería incorrecto afirmar la existencia de un *equilibrio nocional* (desempleo voluntario) y una serie completa de *equilibrios efectivos* (desempleo estructural), que sólo coincidirían en ausencia de rigidez salarial. En esta línea se inscriben buena parte de los estudios empíricos realizados que vienen a confirmar el crecimiento de la tasa natural de desempleo, tanto en Estados Unidos como en Europa, desde mediados de la década de los setenta (Cfr. Coe y Gagliardi, 1985).

No obstante, aun queda por mostrar la forma en que puede llegar a formarse y, sobre todo, *persistir* un equilibrio no nocional en el mercado agregado de trabajo. Una contribución decisiva en este sentido es la hipótesis de *hysteresis* en la tasa natural (Cfr. Cross, 1987). En virtud de esta hipótesis se postula que el aumento del desempleo efectivo origina el aumento del desempleo de equilibrio. Pero, ¿en qué sentido el desempleo actual puede ser causa de desempleo en el futuro? La forma más directa de explicar este fenómeno se refiere a lo

siguiente: conforme aumenta la duración media del desempleo efectivo se acentúa el *mismatch* de las cualificaciones y características personales de los desempleados frente a las requeridas por los puestos de trabajo. En tales circunstancias, el desempleo efectivo se convierte progresivamente en desempleo estructural, elevando así el nivel de la tasa de desempleo que corresponde al equilibrio general. Adicionalmente, este proceso favorece las estrategias de los *insiders*, con lo cual se refuerzan los incentivos de los capitalistas (en particular, de los capitalistas que disponen de algún poder de mercado) para no contratar a los desempleados.

Por tanto, puede afirmarse que la *hysteresis* constituye un poderoso mecanismo para explicar no sólo el crecimiento del desempleo estructural, y por tanto la persistencia del desempleo, sino también los cambios en el nivel de producción de la economía. Adicionalmente, esta hipótesis permite salvar el mensaje último del modelo de la tasa natural de desempleo; a saber, que la economía es encuentra continuamente en una situación de equilibrio general sean cuales fueren los cambios en el nivel de empleo o producción.

No obstante, no debe perderse de vista que la hipótesis de *hysteresis* es postulable para un mundo gobernado por las extraordinariamente limitadas condiciones económicas propias del modelo de la tasa natural de desempleo; es decir, un mundo en el que la producción se limita a una sola mercancía, en la que el trabajo es homogéneo, y para la cual la tecnología está dada por una función agregada de producción (valor añadido) que opera en ausencia de *inputs* intermedios, todo ello en un escenario en que el dinero, contra toda evidencia, es siempre neutral; en tales circunstancias, el proclamado contenido empírico de la *hysteresis* no deja de ser un misterio.

## 2. El mercado de trabajo andaluz

En el epígrafe anterior hemos tenido ocasión de abordar algunos aspectos esenciales de la doctrina económica dominante en el análisis del mercado de trabajo. Este epígrafe tiene por objeto, contrariamente, ofrecer una visión panorámica del mercado de trabajo concreto (el andaluz), sobre la base de la evidencia empírica seleccionada. Este orden de exposición será útil para

comprobar hasta qué punto la teoría económica estándar, especialmente en la vertiente más ortodoxa hoy dominante, es capaz de capturar y dar una explicación satisfactoria de los fenómenos que a continuación se describen. Como tendremos ocasión de mostrar, uno de los resultados inmediatos de esta descripción panorámica se refiere a lo siguiente: aunque el mercado de trabajo de Andalucía comparte, en líneas generales, los rasgos básicos y la evolución tendencial del mercado de trabajo nacional, pueden identificarse una serie de características específicas que, en general, suponen el agravamiento de buena parte de las tendencias y características endógenas que se presentan para el conjunto del país.

El análisis que se realiza en este epígrafe se refiere a las siguientes variables: (i) la población de 16 y más años por situación profesional, en función del sexo, que se apoya en las cifras recogidas en el **Cuadro 1**; (ii) las tasas de actividad, ocupación y paro, así como las tasa de asalarización, también en función del sexo, sobre la base de la información que se recoge en el **Cuadro 2**; (iii) los asalariados según tipo de contrato, distinguiendo entre los del sector público y los del sector privado, también en función del sexo, a partir de los datos recogidos en el **Cuadro 3** (véase el **Apéndice estadístico**, al final del texto). Los datos del mercado de trabajo español utilizados para contrastar los propios de la economía regional pueden encontrarse en Díaz Calleja (1996).

### Actividad y ocupación en Andalucía

Si una de las características más notorias del mercado de trabajo español no es otra que la débil presión de la oferta de trabajo (medida, en términos estadísticos, por el número de activos) sobre el mercado de trabajo, tanto porque ésta tiene un comportamiento cíclico que alivia los efectos de la destrucción de empleo en las fases de crecimiento lento como por los reducidos niveles relativos de la tasa de actividad, en el caso del mercado de trabajo andaluz este comportamiento se amplifica de forma notable. Así, si nos fijamos en el nivel de la tasa de actividad, el mercado de trabajo andaluz sigue estando, a la altura del año 1995, más de 1.5 puntos porcentuales por debajo de la media nacional, si bien debe señalarse en seguida que las diferencias se han acortado de forma notable, específicamente a lo largo del período 1980-1988, pues las diferencias

iniciales rondaban los 5 puntos porcentuales. Esto significa que la evolución de la tasa de actividad en Andalucía, pese a presentar la misma senda cíclica, ha tenido una tendencia claramente diferenciada, con un crecimiento relativo notable que se concentra entre los años 1985 y 1988. Así, la abrupta caída de la tasa de actividad nacional en la primera mitad de los ochenta se traduce en Andalucía en una situación de práctico estancamiento con ligera tendencia descendente, de forma que la tasa de actividad de Andalucía en 1980 (43.9 por ciento) no se separa en forma significativa de la de 1985 (43.8 por ciento).

La consecuencia de lo que acaba de señalarse no puede ser otra que la siguiente: el paulatino aumento de la proporción de la oferta de trabajo andaluza en la oferta de trabajo nacional. Así, mientras en el año 1980 esta proporción significaba aproximadamente un 14,7 por ciento, en el año 1995 los activos andaluces suponen el 16,7 por ciento del total de activos del país. Esto supone, dicho con otras palabras, un crecimiento del volumen de activos en Andalucía sistemáticamente superior al del volumen de activos de la economía nacional. Cabe señalar, por tanto, que aunque el volumen y la tasa de actividad de Andalucía siguen siendo, para todo el período considerado, inferiores a las correspondientes al mercado de trabajo nacional, esta menor presión relativa de la oferta sobre el mercado de trabajo ha ido cediendo de forma paulatina, lo cual sin duda ha agravado los problemas de Andalucía desde el punto de vista del desempleo.

En todo caso, es preciso señalar que el factor explicativo más importante del diferencial comportamiento de la oferta de trabajo debe situarse en la propia estructura económica regional, abstracción hecha, naturalmente, de los factores puramente poblacionales. La razón estriba precisamente en la debilidad del sector industrial regional, en un sentido puramente cuantitativo. Es lógico, en este sentido, que el claro componente industrial de la crisis del período 1975-1985 tuviera menos repercusión sobre Andalucía que sobre otras regiones españolas en lo que se refiere al retroceso de las tasas de actividad, mientras que en el período subsecuente de mayor crecimiento económico, con diferencial positivo para Andalucía, se produjera un aumento mayor de la oferta de trabajo, centrada fundamentalmente en el sector servicios, dado que el sector industrial andaluz ha ido perdiendo peso, especialmente desde 1990, en la estructura intra-regional del valor añadido bruto.

La convergencia en cuanto a las tasas de actividad regional y nacional (que aún no se ha completado) se ha traducido sin embargo en una mayor incremento del desempleo. Es decir, si se hubieran mantenido las diferencias iniciales en las tasas de actividad, y la población activa andaluza hubiera crecido al mismo ritmo aproximado que la de España, una parte del desempleo estadísticamente registrado por la EPA hubiera ‘desaparecido’. Debe señalarse inmediatamente que este hecho no significa, en realidad, que el paro en Andalucía sea superior que en España fundamentalmente por esta causa, máxime si se tiene en cuenta que, en último análisis, el número de activos medidos estadísticamente no cumple los requisitos mínimos exigibles de un buen indicador del volumen real de la oferta de trabajo, como demuestra un mero análisis superficial de la heterogeneidad del colectivo identificado en la categoría de ‘inactivos’ de la EPA. En este sentido, y aún obviando que menores tasas de actividad relativa significan, como regla general, menores posibilidades de acceso a los recursos, no puede constituir un consuelo pensar que el crecimiento de la tasa de actividad andaluza, por oposición a la nacional, ha agravado relativamente el problema del desempleo (estadísticamente medido) de la economía regional, ya que esto tiene su origen en todo caso en la mayor debilidad de la industria de Andalucía en lo que se refiere a la creación y mantenimiento del empleo.

El anterior argumento se refuerza si nos detenemos a analizar las diferencias en cuanto al empleo, siempre teniendo en cuenta que seguimos en todo este análisis los resultados ofrecidos por la EPA (que difieren en muchos aspectos de los ofrecidos por la Contabilidad Regional de España). En este caso, cabe señalar que las diferencias son muchos menos significativas en la comparación entre Andalucía y España. El mercado de trabajo andaluz, considerando el período 1980-1995, ha generado unos 150.000 nuevos puestos de trabajo, lo que contrasta con los aproximadamente 500.000 empleos netos generados en el ámbito del mercado de trabajo nacional. Esto significa que la economía andaluza ha aportado el 30 por ciento del empleo neto generado en la economía española a lo largo del período de referencia.

Desde el punto de vista de la proporción del empleo regional en el empleo nacional no se han dado, pese a todo, las notables diferencias que parecen inferirse a primera vista de lo que acabamos de comentar. Por el contrario, esta proporción ha oscilado, dentro del período considerado, entre un 13,7 por ciento (correspondiente al año 1980) y un 14,6 por ciento (correspon-

diente al año 1992), siendo en 1995, el último año considerado, de 14,4 por ciento. Merece la pena destacar, en el mismo sentido, que la tasa de ocupación andaluza (proporción de los ocupados en la población de 16 y más años) ha seguido a grandes rasgos la misma tendencia descendente que la tasa nacional, si bien más matizada, ya que en los años 1989-1991 se alcanzan tasas muy cercanas, en promedio, a las correspondientes a los años iniciales del período, 1980-1983, en torno al 35 por ciento. Esto redundaría en la excepcionalidad del período 1989-1991 para Andalucía, como demuestran los datos disponibles de la evolución de la tasa de inversión, que tuvo un cierto impacto económico diferencial; en todo caso, Andalucía sigue la tendencia de España a lo largo de todo el período considerado, incluyendo los años 1989-1991. La tasa de ocupación de Andalucía no ha sufrido cambios notables en relación a la correspondiente al conjunto del país; si tiene en cuenta que la tasa andaluza se encontraba 7 puntos porcentuales por debajo de la nacional en el año 1980, y 6,4 puntos porcentuales también por debajo de la nacional en el año 1995, la conclusión es clara. Pese a las apariencias, **la capacidad de generación de empleo de la economía andaluza no ha sido significativamente mayor que la española**. Téngase en cuenta, en este sentido, que el crecimiento de la población de 16 y más años en Andalucía (así como del número de activos) también ha sido significativamente superior al de España, y es en relación al conjunto de los recursos humanos disponibles en la región como ha de valorarse su capacidad de generación de empleo.

El comportamiento de la tasa de actividad de Andalucía por sexos permite completar el análisis realizado anteriormente sobre la evolución de la tasa de actividad regional. En efecto, el crecimiento de la tasa regional de actividad tiene en el componente femenino el punto clave, con mayor claridad aún que en el caso de España. Incluso desde el punto de vista del crecimiento absoluto del número de activos, la actividad femenina ha sido sin duda ninguna el factor más importante en la explicación de la dinámica de la oferta de trabajo. Ello redundaría, como veremos seguidamente, en la intensidad diferencial con que la fuerza laboral femenina andaluza se ha incorporado al mercado de trabajo. Basta pensar, en este particular, que mientras los activos masculinos crecían en Andalucía, a lo largo del período considerado, y en términos netos, en menos de 200.000 efectivos, los activos femeninos lo hacían en más de 500.000 efectivos, lo cual ha alterado profundamente la composición por sexo de la población activa regional.

El análisis de las tasas de ocupación regional en función del sexo es, en este caso, plenamente coherente con el análisis realizado de las tasas de actividad. Así, se advierten dos claras tendencias. La primera, decreciente, para la tasa de ocupación masculina, que pasa de un 57,8 por ciento en 1980 a un 44,4 por ciento en 1995, si bien el nivel más bajo en todo el período es de un 37 por ciento, en el año 1987, lo que da cuenta de la presencia de un fuerte componente cíclico en la evolución de esta variable. En sentido contrario, la tasa de ocupación femenina ha tenido una tendencia creciente en Andalucía. En este caso, como también en el caso de la economía nacional, esta tendencia (con un componente cíclico más suave que en el caso de los hombres) supone pasar de una tasa de 16,1 por ciento en 1980 a otra de 19,2 por ciento en 1995. No obstante, el punto más bajo de la tasa de actividad femenina se encuentra en el año 1984, con un 14,9 por ciento, y el más alto en el año 1992, con un 19,9 por ciento. Este comportamiento asimétrico de la tasa de ocupación por sexo en Andalucía tiene su reflejo en el comportamiento del volumen de empleo por sexo. Así, mientras el número de ocupados varones pasó de 1.217.000 personas en 1980 a 1.183.200 personas en 1995 (lo que supone un descenso, en términos netos, de la ocupación masculina de más de 30.000 personas), la ocupación femenina se incrementó, tomando los mismos años de referencia, en más de 180.000 personas en términos netos (al pasar de 364.100 mujeres ocupadas en 1980, a 548.300 en el año 1995). De esta forma, el incremento aproximado del empleo en términos netos entre esos dos años, comentado más arriba, no sólo es absorbido por la mano de obra femenina, sino que el incremento de esta última es paralelo al descenso absoluto de la ocupación masculina. Como en el caso del análisis de la actividad por sexo, la ocupación ha sufrido en este período cambios muy importantes en cuanto a su composición interna, ya que el empleo femenino ha pasado de representar algo más de la quinta parte del empleo regional en 1980, a representar algo menos de la tercera del correspondiente a 1995.

## El empleo asalariado

Una de las más notorias particularidades del mercado de trabajo andaluz se refiere sin duda al alto componente asalariado del empleo y la actividad. Medida como la proporción entre ‘activos asalariados’ (asalariados más parados, en términos de la EPA) y activos

totales, la tasa de asalarización andaluza es superior a la española a lo largo de todo el período considerado, 1980-1995, si bien se advierte una clara tendencia a converger. Si se mide como la proporción entre el número de asalariados y el número de ocupados (variable más afectada por los cambios en el ciclo económico y por el volumen relativo de desempleo), la tasa de asalarización de Andalucía también ha sido superior, en la mayor parte de los años comprendidos en el período 1980-1995, a la nacional, también con una clara tendencia a converger.

En el año 1995, ochenta y tres de cada cien activos en Andalucía trabajaban como asalariados o estaban parados; en el mismo año, último dato considerado en la serie que venimos utilizando, setenta y cuatro de cada cien personas ocupadas eran asalariados. Pese a que, en una perspectiva dinámica, estas cifras constituyen el lento pero inexorable resultado de cambios continuos en la composición del empleo y la actividad, no deja de resultar llamativo el nivel alcanzado en nuestra región por la tasa de asalarización, precisamente en un contexto en el que las denominadas ‘estrategias de desarrollo’ diseñadas por las administraciones públicas regionales no han dejado de insistir, en los últimos tres lustros, en el ‘auto-empleo’ como mecanismo privilegiado de generación de puestos de trabajo en Andalucía. Es verdad que el contingente de población no asalariada en Andalucía (que no puede identificarse sin más con el auto-empleo) ha permanecido en niveles relativamente estables a lo largo del período 1980-1995 (de manera que el empleo neto generado en este período es, básicamente, empleo asalariado), pero no es menos cierto que su capacidad para garantizar el sostenimiento de la población ha ido disminuyendo conforme aumentaba esta última. Con otras palabras, el mercado de trabajo constituye, crecientemente, la única alternativa viable de acceso a los ingresos necesarios para vivir de la gran mayoría de la población.

El análisis de la tasa de asalarización por sexo refuerza esta idea, toda vez que la tasa femenina no sólo ha alcanzado, sino que ha sobrepasado ampliamente la tasa masculina, lo que indica que las mujeres (que constituyen el colectivo de mayor penetración en el empleo disponible, tanto en España como en Andalucía, como hemos visto) han ampliado considerablemente el campo de acción del mercado de trabajo como soporte generalizado del nivel de vida medio de la población andaluza. Lejos de los vaticinios de algunos pensadores sociales, y también lejos de las aspiraciones de las estrategias de

desarrollo económico regional, el mercado de trabajo no es menos, sino cada vez más necesario como mecanismo de acceso a los recursos económicos.

En el caso de Andalucía es preciso señalar que las altas tasas de asalarización vienen explicadas, en no poca medida, por la fuerte asalarización del empleo en su ámbito rural-agrario. Frente a otras regiones con un alto componente agrario en su estructura sectorial, como Galicia o Castilla-La Mancha, es claro que la asalarización del campo andaluz constituye una característica específica de esta economía regional. Pues bien, todo ello debe servir para contextualizar el análisis que se lleva a cabo a continuación sobre el empleo asalariado en función del tipo de contrato, que nos servirá como indicador de la calidad del empleo asalariado en Andalucía. Para no sesgar en exceso las tendencias con las importantes variaciones estacionales derivadas de la contratación temporal generalizada en el sector agrario andaluz se han utilizado los promedios anuales, contruidos a partir de las series trimestrales de la EPA, y excluyendo el año 1987, para el que no se dispone información sobre esta variable sino para una parte del año, como se refleja en el **Cuadro 3** del Apéndice estadístico.

Los contratos se clasifican en dos grupos: indefinidos y temporales (o de duración determinada), sea cual sea su modalidad. Los contratos no clasificables se refieren a los realizados por los asalariados residentes fuera del territorio nacional. Finalmente, se distingue entre ‘asalariados del sector privado’, ‘asalariados del sector público’ y ‘todos los asalariados’, ofreciéndose la tasa de temporalidad (proporción del número de asalariados con contrato temporal sobre el total de asalariados considerado) para cada una de estas divisiones, y considerando además, en todos los casos, la variable sexo.

Debe notarse, ante todo, que la tasa de temporalidad relativa al conjunto de asalariados en Andalucía es substancialmente superior a la del conjunto de España, diferencia que se acentúa si la comparación se establece entre Andalucía y el resto de España (excluida Andalucía). Aunque con oscilaciones, las diferencias se han movido entre 6,5 y 9,5 puntos porcentuales, sin que pueda apreciarse una tendencia a converger a lo largo del período considerado (1988-1995). Nótese que esta situación casa bien con el hecho de que Andalucía presenta tasas de asalarización superiores a las del conjunto del país. Por tanto, si la evolución de este indicador significa para España un claro deterioro de la calidad del empleo asalariado, otro tanto cabe decir, si bien en



forma amplificada, en el caso de Andalucía. Nótese que, entre 1988 y 1991, el volumen de empleo asalariado indefinido permanece relativamente estable, y que a partir de 1992, y hasta 1995, se produce una caída apreciable de este componente del empleo asalariado. El crecimiento del empleo asalariado temporal en todo el periodo, abstracción hecha de los vaivenes derivados del ritmo de crecimiento, es claramente ascendente, lo que significa, en primer lugar, que todo el empleo asalariado neto generado en el periodo es absorbido por el componente temporal y, adicionalmente, que ha tenido lugar un nítido proceso de sustitución de empleo indefinido por empleo temporal.

Dado que, en general, y como es bien conocido, la contratación temporal viene directamente asociada a menores niveles retributivos (de la misma manera que el empleo femenino frente al empleo masculino), el rápido deterioro de la calidad del empleo asalariado en Andalucía, junto a su universalización como medio de vida, constituye una de las más cruentas encrucijadas que la Andalucía de final de siglo debe afrontar; máxime si a ello unimos, como veremos a continuación, un volumen de desempleo incalificable, si convenimos en designar como ‘masivo’ (como hace la literatura económica sobre la materia) el paro nacional. Por sexos, debe señalarse que la temporalización ha progresado tanto en hombres como en mujeres; y si bien la intensidad de ese crecimiento ha sido mayor en el caso de los hombres, las mujeres ostentan el dudoso título de presentar tasas de temporalidad ocho puntos porcentuales por encima de las masculinas, sin que se advierta tendencia alguna a su reducción. Nuevamente, debemos notar que el crecimiento de las tasas de temporalidad femenina, fuertemente ligadas a la expansión del sector servicios, son plenamente coherentes con la expansión del empleo femenino, en general, y de su tasa de asalariación, en particular.

El escenario que se dibuja si se descompone el empleo asalariado en sus segmentos privado y público es difícil de creer, aun comparando los datos con las cifras de un país como EE.UU. (Cfr. Botwinick, 1993). Lo cualitativamente distinto en este caso no son las tendencias, ni el comportamiento en función del sexo de las variables (que, en líneas generales, son las mismas que si se consideran todos los asalariados); por el contrario, ahora se trata del *nivel* alcanzado por la temporalización del empleo asalariado en Andalucía: en el año 1995, más del 53 por ciento de los empleados asalariados del sector privado de esta región tenían una relación laboral

contractual de carácter temporal. Esto significa sencillamente (y de ahí el ‘salto’ cualitativo que tiene lugar en este período), que los asalariados privados con contrato temporal *son más* que los asalariados privados con contrato indefinido; esta ‘frontera’ ha sido rebasada, en el año de referencia, por mujeres y hombres *a la vez*.

## El problema del paro

Nos queda por analizar, finalmente, el problema del desempleo en Andalucía. En este caso, las tendencias son claras. En primer lugar, debe señalarse que en el año 1995 la EPA estima que, como promedio anual, el número de parados en Andalucía asciende a 888.400 personas, lo que supone el 33,9 por ciento de la población activa regional, cifrada en 2.619.900 personas, y el 41,0 por ciento de la población activa asalariada (ocupados asalariados más parados), estimada en 2.167.900 personas. La tasa de paro nacional asciende, en ese mismo año, y según la misma fuente, a 22,9 por ciento; es decir, 11 puntos porcentuales por debajo de la tasa de paro andaluza. En segundo lugar, y en claro contraste, en el año 1980 la EPA estima un promedio de 335.800 parados en Andalucía, lo que supone un 17,5 por ciento de la población activa regional, cifrada en 1.916.900 personas, y un 22,8 por ciento de la población activa asalariada, estimada en ese año en 1.476.100 personas. La EPA también estima, en el año de referencia, una tasa de paro para el conjunto del país del orden de 11,4 por ciento; esto es, 5,1 puntos porcentuales por debajo de la tasa de paro de Andalucía.

Las conclusiones que cabe extraer de estos datos (abstracción hecha de la negativa a aceptar los datos *oficiales* mismos, vía ‘economía sumergida’ o cualesquiera otro expediente) es clara: si en el trascurso de este período es habitual hablar de un proceso de gestación y mantenimiento de un volumen de desempleo calificable de *masivo* a escala nacional, en el caso de la economía andaluza sólo puede hablarse a duras penas de la gestación, primero, de un volumen de desempleo masivo a lo largo del período (ya que el dato de partida de la serie de paro puede perfectamente ser calificado como masivo, y desde luego el dato correspondiente al año 1981), que se convierte en *desorbitadamente masivo*, y que permanece en tal situación hasta el último año de referencia. Nótese que esto viene avalado por el crecimiento del diferencial en cuanto a las tasas de desempleo regional y nacional.

La senda dinámica de la tasa de paro regional ha registrado, a grandes rasgos, la misma cadencia que la correspondiente a la tasa de paro nacional. El crecimiento de esta variable en Andalucía es continuo hasta el año 1987 (en que alcanza un 30,8 por ciento), y a partir de ese año se inicia un descenso que termina de forma repentina en 1990 (con un 25,6 por ciento), reiniciándose un nuevo ascenso que tiene su punto culminante en 1994, año en que la tasa de paro de Andalucía alcanza el punto más alto en todo el periodo considerado, con un 34,6 por ciento. Naturalmente, esta senda dinámica responde a la seguida por la ocupación, que a su vez responde a la propia de la acumulación de capital y el crecimiento de la producción y la productividad. Pero la tendencia es por completo nítida e inapelable: frente a la incapacidad para generar empleo a largo plazo, el mercado de trabajo andaluz ha generado un desequilibrio masivo, desorbitado y creciente, tanto en términos absolutos como relativos, que ni tan siquiera resiste la comparación con el proceso que ha tenido lugar a escala nacional.

Se trata además de un desempleo cuya composición interna ha cambiado de forma profunda, creciendo relativamente su segmento femenino hasta prácticamente igualarse con el masculino, y ello a pesar de que este último casi se ha duplicado, a lo largo del período considerado, en términos absolutos. Un desempleo que ha ido envejeciendo, especialmente a partir de 1984, con el inicio del proceso de temporalización del empleo asalariado, que ha sido comentado más arriba. Un desempleo, en suma, que constituye el lado socialmente ineficiente del 'reparto del trabajo' que el mercado efectúa en forma espontánea (que no necesita de una especial estrategia política para impulsarlo, siempre naturalmente que dicho reparto del trabajo se entienda acompañado del 'reparto de la masa salarial'), y que tiene en el caso de Andalucía, quizá, su ejemplo más ilustrativo dentro del territorio económico nacional.

### 3. Por una reformulación crítica del análisis económico del mercado de trabajo

En este epígrafe nuestro objetivo es, a la luz de la discusión crítica realizada en el epígrafe primero y de la necesidad de contar con sólidos elementos teóricos

para explicar los desequilibrios persistentes de mercados de trabajo concretos como el andaluz, suministrar algunas guías que, en nuestro criterio, pueden servir para reconducir el análisis económico del mercado de trabajo, al menos para acercarlo a los resultados que pueden obtenerse de la evidencia empírica disponible. Esta discusión parte de la constatación de que las características generales del mercado de trabajo andaluz, como su escasa capacidad para crear empleo incluso ante una baja presión de la oferta de trabajo, la deteriorada calidad del empleo que ha sido capaz de crear (lo que lo convierte en el mercado de trabajo más 'flexible' del país) y, sobre todo, el desorbitado volumen de desempleo que ha generado, son difícilmente compatibles con la noción de una economía que se encuentra permanente alcanzando el equilibrio general, donde las diferencias entre la tasa efectiva y natural de desempleo son aleatorias y donde el desempleo estructural es una consecuencia directa de la rigidez salarial.

Los elementos que entendemos necesarios para una reformulación del análisis económico del mercado de trabajo son de tres tipos: (i) elementos de tipo metodológico; (ii) elementos de tipo teórico, y (iii) elementos de tipo institucional. Todos estos elementos, debe advertirse de antemano, no son nuevos. En realidad, se trata aquí de retomar los argumentos de una tradición en economía al menos tan antigua como la propia de la economía neoclásica, ya que dichos elementos se encuentran, formulados de una u otra manera, en la escuela clásica de economía, incluyendo también en esta última, y en forma decisiva, los desarrollos analíticos realizados por Marx.

Ante todo, hemos de referirnos a la función de la ley de la oferta y la demanda en la determinación del nivel de empleo y de la tasa de salario. Desde el punto de vista de la determinación de la tasa de salario, el punto de partida ha de situarse, en lugar de la oferta y la demanda de trabajo, en la noción de *coste de reproducción de la fuerza de trabajo*, que puede definirse, en sentido práctico, como el nivel de consumo relativo con que, en promedio, cuentan las familias trabajadoras a largo plazo, y que naturalmente aspiran a aumentar o, en todo caso, a mantener. Dicho coste de reproducción actuaría como centro de gravedad de las continuas oscilaciones de la tasa de salario, oscilaciones que son el resultado a su vez de los cambios en la oferta y la demanda. Esto significa que la oferta y la demanda de trabajo no establecen conjuntamente el *nivel* a largo plazo de la tasa de salario,

sino sólo sus variaciones relativas, lo que supone sencillamente reubicar su función teórica.

Sobre esta base es posible explicar por qué la oferta de trabajo crece más rápidamente en Andalucía que en el resto de España, sin que ello venga justificado por el comportamiento de la tasa de salario regional, que es ostensiblemente inferior a la correspondiente al mercado de trabajo nacional (Cfr. Anula y Díaz Calleja, 1997). La lucha por mantener un cierto nivel de vida por parte las familias trabajadoras provoca un aumento estratégico del número de sus miembros activos o (lo que viene a ser lo mismo) del número de horas de trabajo ofertadas por las familias; como consecuencia, *lo que en realidad cabe esperar ante un descenso de la tasa de salario es un aumento, y no una reducción, de la cantidad de trabajo ofertada* (Botwinick, 1993; 6 y 73).

Naturalmente, para que unas determinadas condiciones objetivas del entorno económico puedan originar esta pauta de comportamiento social es absolutamente necesario la presencia de un factor socio-organizativo capaz de estructurar la familia en tanto que estrategia de supervivencia del conjunto de sus miembros; tal es el caso de la reciprocidad, noción que se encuentra en las antípodas del concepto de racionalidad económica ortodoxo, la base de la derivación de la oferta de trabajo. Por el contrario, la reciprocidad se refiere a las relaciones que se establecen bajo fundamentos afectivos, emocionales y/o tradicionales, y se trata de un factor socio-organizativo que prioriza el interés del grupo (no del individuo) en la realización de determinadas acciones tendentes a su reproducción, y ello sin que estas acciones se realicen bajo la premisa de que vayan a ser compensadas de una forma u otra y en un tiempo u otro, pues, en este contexto, «entendemos por relaciones recíprocas o, sistemas recíprocos, aquellas organizaciones que tienen capacidad para subordinar los intereses individuales e inmediatos de los sujetos involucrados a los intereses del sistema mismo», siendo la familia obviamente el paradigma de estos sistemas (Mingione, 1994; 40).

En cuanto a la demanda de trabajo, lo primero que hay que señalar es que, al igual que en el análisis de la demanda de bienes puede prescindirse de toda consideración de la utilidad como factor determinante de la curva de demanda, en el terreno de la demanda de factores productivos podemos *prescindir* igualmente de toda consideración de la *productividad marginal* del factor. Las razones son claras: la productividad margi-

nal de cualquier factor aislado es cero; sólo existe una productividad marginal del *conjunto* de factores variables (por oposición a la planta y al equipo fijos de la empresa), y esta productividad no puede aplicarse a ninguno de los factores individuales que componen este conjunto. Por otra parte, basta con suponer, como en el caso general, que a menor precio del factor mayor será la cantidad que se puede comprar con una determinada capacidad adquisitiva. Por tanto, podemos prescindir de todos los conceptos normativos de la microeconomía neoclásica: ni se requieren las curvas de indiferencia del individuo para derivar la oferta de trabajo, ni se precisa de la productividad marginal para obtener la demanda de trabajo.

Adicionalmente, de acuerdo con este planteamiento, el nivel de ocupación efectivo de una economía aparece desligado, a largo plazo, del nivel de la tasa de salario. La cantidad demandada de trabajo (que ya no tiene por qué concebirse como una relación funcional, sino como un dato factual), en cada período de tiempo, es un resultado que se deriva de la magnitud del capital adelantado para este fin, que depende a su vez de la magnitud del capital global adelantado y de la técnica productiva empleada. Desde este punto de vista no es extraño en absoluto que un mercado de trabajo como el andaluz haya sido incapaz de generar empleo, pues con independencia del comportamiento de los salarios, el aumento del capital global ha ido acompañando de un cambio técnico importante, que ha propiciado notables aumentos de la productividad *media* del trabajo, que es ahora la variable relevante.

En este planteamiento no es, por tanto, necesario recurrir a dudosos expedientes teóricos para explicar por qué el desequilibrio en el mercado de trabajo existe de forma masiva y persistente a pesar de que la economía está en equilibrio, como hemos visto en el análisis del modelo de la tasa natural, con o sin rigidez salarial. Bajo esta reformulación, nada garantiza que el nivel de ocupación esté sometido a mecanismos correctores de ningún tipo que garanticen la ausencia de desempleo o, lo que viene a ser lo mismo, que garantice un cierto nivel de desempleo (llámese ‘natural’ o no) de equilibrio.

Podemos, pues, prescindir de la hipótesis de la tasa natural y de todas sus secuelas teóricas. En el caso de Andalucía, la gestación y persistencia de un volumen de desempleo desorbitadamente masivo, como se ha calificado, responde directamente, en esencia, a la exigua dotación de capital regional, incapaz por sí mismo

de absorber la mano de obra disponible dadas las exigencias inherentes al funcionamiento de la economía de mercado, que en este caso supone, dicho en pocas palabras, el **mantenimiento de la competitividad económica**, que no es desde luego algo ‘optativo’ desde el punto de vista del capital (ya que la mejora de la productividad es imprescindible para mantener la cuota de mercado), y que, sin embargo, **está claramente en el origen del problema del desempleo actual en Andalucía**, como tendremos ocasión de mostrar en los siguientes epígrafes.

#### 4. La competitividad económica regional

Las teorías de la empresa, de la competencia, del comercio internacional y de la competitividad forman un conjunto teórico cuya relación interna es mucho mayor de lo que habitualmente se supone. La ligazón existente entre cada una de estas piezas básicas del cuerpo teórico de la Economía, y entre todas ellas y la teoría del valor, es muy fuerte. Esto es válido tanto en el seno del paradigma dominante o convencional como en el interior del enfoque que, en nuestra opinión, lleva camino de convertirse en la auténtica alternativa teórica al primero (que denominaremos enfoque “clásico”, “clásico-marxiano” o “postclásico”). Hay que ser cautelosos, sin embargo, a la hora de identificar ambas corrientes en la literatura actual, pues la capacidad expansiva de la primera de ellas es tan grande que no es extraño encontrarla permeando muchas de las contribuciones que aparentemente pertenecen al segundo enfoque.

En el planteamiento convencional, a las figuras de las empresas puramente “pasivas” o sólo “semiactivas”, típicas respectivamente de las dos ramas neoclásicas de la teoría de la competencia (la competencia “perfecta” y la competencia “imperfecta”, esta última también llamada ‘Organización Industrial’ o ‘Economía Industrial’), les corresponde una concepción del comercio y de los patrones comerciales basada en alguna versión perfeccionada de la teoría ricardiana de la “ventaja comparativa”, y una idea de la competitividad articulada en torno a dos ejes: las estrategias predominantemente “comerciales” (por oposición a productivas) de las empresas y las políticas gubernamentales acordes con este planteamiento, que tienden a considerarse

ahora como “microeconómicas”. A su vez, puede mostrarse que el hilo conductor del argumento que cimienta todos estos componentes de la teoría económica están dando no es otro que una teoría del valor que se caracteriza sobre todo por su carácter negativo, en el sentido de venir históricamente definida por la necesidad original de encontrar una alternativa a la teoría del valor-trabajo (Cfr. Guerrero, 1995a).

En cuanto al enfoque que pretende desbancar a la ortodoxia neoclásica, puede presentarse también como un conjunto de piezas interconectadas entre sí, a la vez que transidas de una teoría del valor que no es sino la vuelta a la teoría laboral del valor, enriquecida ahora por aportaciones extraídas del interior de la teoría económica contemporánea que, si bien elaboradas en un ambiente neoclásico, pueden asimilarse en el interior del nuevo paradigma. El punto de partida del nuevo argumento es en este caso la empresa multidimensionalmente “activa” de la “libre competencia de capitales”, cuyo objetivo fundamental es lo que en el argumento convencional se supone dado: influir sobre los costes de producción, y hacerlo normalmente por medio de la técnica (o el cambio técnico). Igualmente, la teoría del comercio internacional (e intranacional) coherente con este planteamiento está basada en el principio de la “ventaja absoluta” más que en el de la ventaja comparativa, e identifica nítidamente al país (o región) competitivo con el país (o región) densamente poblado de empresas que gozan de ventajas absolutas intrasectoriales, es decir, empresas capaces de producir el mismo bien con menores costes unitarios que sus rivales (o de ofrecer mayor calidad con idénticos costes de producción, lo cual es equivalente y no independiente de lo anterior). Al prescindir de cualquier variante de la teoría cuantitativa del dinero, que de una forma u otra está siempre presente en el planteamiento neoclásico, este enfoque descubre que los desequilibrios comerciales (inter e intra-nacionales), ligados a la existencia de ventajas y desventajas absolutas, no tienen ninguna razón para desaparecer automáticamente, como pretenden sus antagonistas, sino que tenderán a renovarse de forma persistente mientras perdure la causa del problema (la desventaja absoluta de los países o regiones débiles), aunque posiblemente se mutarán, además, en desequilibrios de tipo financiero y productivo. Todo el argumento es perfectamente coherente, por lo demás, con una teoría del valor de matriz clásica, que reivindica la asimetría entre el coste de producción y la demanda, en vez de basarse en la tesis marshalliana de la simetría entre oferta y demanda, y que defiende la vuelta a las cantidades rela-

tivas de trabajo (el auténtico coste de oportunidad) como reguladores últimos de los precios relativos, en sustitución del dudoso doble recurso a la utilidad marginal y el coste marginal (Cfr. Shaikh, 1990).

Frente al planteamiento convencional –con su competencia perfecta y/o imperfecta que dejan fuera la competencia en la técnica y en los costes, con su tendencia a la armonía comercial basada en las ventajas comparativas y en el equilibrio de las balanzas nacionales de pagos–, donde todos parecemos vivir en el mejor de los mundos posibles, se alza con una fuerza creciente un enfoque distinto que reclama abrir los ojos a la realidad. A los países y regiones que tanto tienen que aprender de la competencia les interesa comenzar por la primera lección, que en el manual del planteamiento convencional parece ausente: en la competencia se puede ganar y se puede perder, y para que unos ganen otros tienen que perder. No conviene conformarse con verdades a medias, pues si es cierto que todos aprenderán mucho en esta carrera, y serán todos más sabios, no menos cierto es que al final unos aprobarán y otros suspenderán el examen práctico. En este sentido, es indudable que, si el planteamiento “clásico” tiene alguna virtualidad teórica, nos debe posibilitar a un tiempo extraer conclusiones prácticas (Cfr. Guerrero, 1995b).

Este enfoque nos enseña que la competitividad de un país o región depende mucho menos de lo que la política económica presente pueda hacer que de lo que todo el pasado histórico ha hecho ya y nos ha legado para el presente y para el futuro. Este pasado -donde se incluyen también las políticas económicas pretéritas, pero, sobre todo, los avatares del desarrollo de las fuerzas productivas íntegras de la sociedad, resultado de innumerables circunstancias históricas del tipo más diverso- no es algo que se pueda elegir, y en muchos casos es una carga con la que los países tienen que caminar. Mejorar la competitividad nacional significa por tanto mejorar las fuerzas productivas nacionales (la población, con su ciencia y con su técnica, y con el equipo productivo de sus empresas), pero pensar que con la política presente se pueden borrar por decreto las herencias del pasado es una completa ilusión. No se trata de lanzar un mensaje pesimista, sino de sustituir las idealizaciones de la economía neoclásica por el análisis de la realidad objetiva, empezando por la competencia dinámica basada en el cambio técnico y por la ventaja absoluta. Tres son los elementos básicos de este análisis:

- (i) Dado que la capacidad de competir o **competitividad de las empresas** de una determinada región o país depende directamente de su capacidad técnico-productiva, y, con mayor generalidad, de la estructura técnico-productiva del territorio en sentido amplio, la investigación de la competitividad debe centrarse en el estudio de los costes y la productividad o, teniendo en cuenta el sentido preciso que se ha dado a esta expresión, a los **costes por unidad de producto**. La idea básica que subyace en este planteamiento es que las empresas más competitivas serán aquellas que consigan reducir sus costes unitarios, cosa que será consecuencia del cambio técnico en sentido amplio, que implica la reducción de los requerimientos de trabajo (directo e indirecto) por unidad de producto.
- (ii) El segundo elemento se refiere al papel desempeñado por la tasa de salario, o salario por ocupado asalariado, en la competitividad de las empresas. La clave de los desarrollos teóricos mostrados más arriba, es la idea básica de que la tasa real de salario no es la variable determinante del nivel de ocupación, producción y productividad, sino a la inversa. Frente a la teoría económica convencional, la tasa real de salario se presenta más bien, y por el contrario, como una variable dependiente de la ocupación, la producción y la productividad, de manera que en el análisis del largo plazo real, la tasa de salario real se supeditará a la dinámica de la productividad. Esto es especialmente importante a los efectos de la teoría de la competitividad, porque significa que la tasa de salario no estorba los progresos de la productividad social del trabajo, de manera que las empresas, regiones y países que presenten niveles de productividad más altos tendrán a tener también tasas de salario más elevadas, idea que subyace en el principio de la ventaja absoluta.
- (iii) El tercer elemento se refiere a los resultados de la ventaja o desventaja absoluta de costes. Frente a los resultados de la teoría económica convencional, que postula en última instancia mecanismos de ajustes automáticos o semi-automáticos en la esfera monetaria, las diferencias en términos de competitividad no suponen equilibrio tendencial de la balanza de pagos de los países, si nos referimos al plano internacional, sino desajustes que puede ser permanentes, y que sólo pueden ser compensados parcialmente y a corto plazo mediante la protección nominal, a costa del empobrecimiento de la población en los países

menos competitivos o, en el mismo sentido, mediante ajustes en la esfera de la producción. En este último caso, es preciso insistir en que **el mantenimiento de la desventaja absoluta de costes se traduce a largo plazo en el empobrecimiento relativo de la población, por la vía de salarios bajos y/o niveles de desempleo elevados**. Esta conclusión es, por otra parte, un corolario lógico de la noción misma de competencia dinámica: en una batalla en la que unos “ganan” y otros “pierden”.

Una forma operativa de abordar la primera de las cuestiones señaladas es la siguiente: si la forma generalizada de competencia termina por reflejarse, en el largo plazo real, en la tendencia a la reducción de los costes reales por unidad de producto en la búsqueda de ventajas absolutas, esto supone (al menos para cierto nivel de producción) la reducción de todos los costes unitarios: los relativos a los inputs intermedios (consumo intermedio) los relativos al capital fijo (consumo de capital fijo) y los costes laborales. Aunque es cierto que, en general, los costes unitarios correspondiente al capital fijo van ganando peso en los costes unitarios totales (de manera que no todo los componentes del coste unitario real se reducen en la misma proporción), no es menos cierto que la evolución de los **costes laborales unitarios** pueden utilizarse, en términos operativos, como índice de la dinámica de largo plazo de los costes unitarios totales (Cfr. Guerrero, 1995a).

Esto último permite vincular directamente el comportamiento de los costes laborales unitarios con la competitividad de las empresas, regiones y países, lo cual no significa, desde luego, que el componente salarial de los costes laborales unitarios (tasa de salario) constituya la variable explicativa del comportamiento más o menos competitivo de la economía, como pretende la teoría económica neoclásica. Desde el punto de vista del análisis de la competitividad de la economía regional, y por tanto en el ámbito de un área de moneda común, esto tiene importantes repercusiones, sencillamente porque puede establecerse como índice de la competitividad de dos regiones (**i** y **j**) el **coste laboral real unitario relativo**  $CLRUR = CLRU_{ij}$ . De esta forma, si:

(i)  $CLRU_{ij} > 1$ , tenemos sencillamente que  $CLRU_i > CLRU_j$ , y por tanto, dada la relación establecida con respecto de los costes unitarios totales, que la región **j** presenta una ventaja absoluta de costes con respecto de la región **i**.

(ii)  $CLRU_{ij} < 1$ , tenemos sencillamente que  $CLRU_i < CLRU_j$ , y por tanto, dada la relación establecida con respecto de los costes unitarios totales, que la región **i** presenta una ventaja absoluta de costes con respecto de la región **j**.

(iii)  $CLRU_{ij} = 1$ , tenemos sencillamente que  $CLRU_i = CLRU_j$ , y por tanto, dada la relación establecida con respecto de los costes unitarios totales, que las regiones **i** y **j** no presentan ventaja (o desventaja) absoluta de costes la una con respecto de la otra.

Es evidente que, si se parte de estructuras regionales inter-sectoriales de valor añadido similares, este indicador reflejaría correctamente las diferencias en cuanto a la ventaja absoluta de costes, que son diferencias tecnológicas y, por tanto, diferencias en cuanto a la productividad del trabajo. No obstante, subsiste un problema de agregación de productividades sectoriales, de forma que dos regiones con idénticas productividades sectoriales arrojarán productividades medias globales distintas en función de la estructura sectorial del valor añadido, cuestión que no está directamente relacionada con la técnica, sino con la división espacial del trabajo en el marco de una economía nacional o regional.

Naturalmente, esto no significa que las diferencias regionales en cuanto a la estructura del valor añadido no tengan relación alguna con el análisis de la competitividad. En este sentido, puede afirmarse que en la medida en que ciertas regiones mantienen altas cuotas de mercado en ciertas ramas de actividad a base de condiciones técnico-productivas de superior eficiencia, las regiones de menor eficiencia en dichas ramas tenderán a especializarse en la producción de otras ramas de actividad, en las pueden concurrir ventajas de coste o ventajas en cuanto a condiciones de mercado (por ejemplo, la existencia de mercados menos expuestos a la competencia de otras regiones). Es evidente, en cualquier caso, que estas “ventajas comparativas”, como ya se ha dicho, no son ningún consuelo. La especialización de ciertas regiones en sectores menos mecanizables (o en sectores marginados de la competencia) frente a los más mecanizables significa sencillamente menores niveles medios de renta real por ocupado y, dadas las limitaciones de expansión de estos sectores, menor capacidad para expandir el empleo a largo plazo.

Otra cuestión que es preciso señalar en este contexto se refiere a las repercusiones que el esfuerzo regional por mantener ciertas cuotas de mercado tiene sobre el nivel

de ocupación y, por tanto, sobre el mercado de trabajo. **La necesidad de operar con costes laborales unitarios equiparables a los de las regiones más competitivas tiene un impacto directo sobre el nivel de empleo en las regiones menos competitivas.** Esto es especialmente adverso cuando dicho esfuerzo significa, para las regiones menos productivas, mantener las cuotas de mercado con desventaja en cuanto a la productividad, ya que ello supone una reducción relativa del salario real. Existe una relación interna entre el nivel del salario real y el nivel de ocupación, que implica (al situarnos en la familia como punto de referencia para la oferta de trabajo) que los bajos salarios van acompañados de aumento (y no de disminución, como plantea la teoría económica convencional) de la cantidad de trabajo ofertado. Esto puede recrudecer el problema del desempleo en las regiones menos competitivas, como de hecho ha sucedido en Andalucía.

## 5. Competitividad y costes laborales en Andalucía: el análisis de la cuota de mercado

Una vez analizadas las características básicas del mercado de trabajo andaluz, y puestas en evidencia las limitaciones de la teoría económica neoclásica en las explicación de las mismas, así como tras haber planteado los presupuestos teóricos de la alternativa clásico-marxiana tanto en lo que se refiere al mercado de trabajo como a la competitividad, en el presente epígrafe se analiza la relación subyacente entre la competitividad económica de Andalucía y los costes laborales. Este análisis se apoya en los **Cuadros 4 a 11 del Apéndice estadístico**, al final del texto, elaborados a partir de la información suministrada por la Contabilidad Regional de España, y supone el estudio sistemático de los factores determinantes de la cuota de mercado.

### La cuota global de mercado de la economía andaluza

Una de las formas directas de enfrentar el análisis empírico de la posición competitiva de una economía regional consiste en estudiar la cuota de mercado de

dicha región en el contexto de la economía nacional. El indicador que se ha seleccionado para estudiar dicha cuota de mercado (que no es desde luego, el único, y tampoco el más satisfactorio) viene dado por la proporción del VABpm regional en el VABpm nacional, ambos en términos reales. La base estadística del indicador seleccionado comprende el período 1980-1995. A continuación se realiza una descripción de la cuota de mercado de la economía andaluza considerada en su conjunto, para pasar seguidamente a una descripción de la cuota de mercado de las ramas de producción andaluzas. Aunque la información relevante está contenida en las tablas estadísticas a las que se acaba de hacer referencia, se utiliza asimismo información adicional, que se identifica expresamente en su momento.

La economía de Andalucía presenta en 1995, el último año disponible de acuerdo con la fuente utilizada, la Contabilidad Regional de España, una cuota de mercado de 13,5 por ciento, en referencia naturalmente al mercado agregado de productos de la economía española, medido por el VABpm a precios constantes. Esto significa que la economía de esta región absorbe una porción del mercado nacional que únicamente es inferior a la porción absorbida por Cataluña, con el 19,3 por ciento, y Madrid, con el 15 por ciento. Es necesario señalar que dicha cuota de mercado constituye el resultado de un proceso histórico, en el que influyen factores de muy diversa naturaleza, que no se limitan con carácter exclusivo a los propiamente económicos, y que tiene una singular importancia desde el punto de vista del nivel de vida de la población radicada en el territorio regional. Piénsese, por ejemplo, en el valor añadido bruto por habitante (VABph, en adelante), el indicador más habitual para medir del nivel de vida medio. Podría afirmarse que la cuota general de mercado de Andalucía, en el año 1995 al que nos referimos, únicamente consiente un valor añadido bruto (a precios constantes) por habitante de 746.200 pesetas, substancialmente inferior al del conjunto del territorio económico nacional, de 1.001.600 pesetas, de manera que el VABph andaluz representa únicamente el 74,5 por ciento del VABph nacional. Un cuadro más detallado de la situación se obtiene si establecemos la comparación con otras regiones españolas. Así, en el extremo superior nos encontramos con La Rioja, cuyo VABph (1.550.500 pesetas en el año 1995) duplica con holgura el correspondiente a Andalucía; por contra, en el extremo inferior nos encontramos con Extremadura, cuyo VABph (670.500 pesetas) supone menos del 90 por ciento del correspondiente a Andalucía. Debe añadirse

que la cuota de mercado de La Rioja es de 1 por ciento, y la de Extremadura de 1,8 por ciento, si bien la población de derecho en estas regiones supone 0,7 por ciento y 7,0 por ciento, respectivamente, mientras que la de Andalucía significa un 18,1 por ciento. En general, puede afirmarse que Andalucía se encuentra en el extremo inferior de la jerarquía de las regiones españolas ordenadas de mayor a menor de acuerdo con este indicador, sólo superada por la región extremeña, como hemos visto. Además, y no menos importante, esta situación no ha cambiado en forma substancial en los últimos dieciséis años, es decir, a lo largo de todo el período para el que disponemos de datos.

Esto no significa que el VABph sea el único, ni siquiera el más adecuado, de los indicadores utilizados para medir el nivel de vida medio de un territorio determinado. Son ampliamente conocidas las limitaciones del VABph en este sentido, y no nos detendremos aquí a enumerarlas. Lo que sí es indudable es que la cuota de mercado regional ejerce una influencia importante en las condiciones de vida de la población radicada en las regiones españolas, y que los movimientos en la cuota suponen cambios en las condiciones de vida, para mejor o para peor, y no sólo en términos relativos, sino también, como veremos más adelante, en términos absolutos. Es verdad, por otra parte, que las ganancias o pérdidas en las cuotas de mercado (que reflejan simplemente, por definición, tasas de variación diferenciales entre el VABpm regional y el VABpm nacional) no significan necesariamente que las economías regionales vean alteradas, en lo substancial, lo que podríamos denominar su 'modo de funcionamiento interno', esto es, la forma en que se articulan los flujos económicos dentro del territorio regional y con respecto de otros territorios económicos). Algunos expertos en economía regional han llegado a sugerir que el crecimiento económico diferencial no ha tenido efectos substanciales sobre dicho modo de funcionamiento interno, en el sentido de que la articulación de los flujos económicos sigue presentando similares características en el territorio de referencia. Sin embargo, esto supone, en nuestro criterio, una cierta falta de comprensión de lo que significa el *desarrollo de las fuerzas productivas*, cuya dinámica ha de reflejarse, en suma, en la evolución de largo plazo de las cuotas de mercado. Desde nuestro punto de vista, la cuota de mercado es, básicamente, un indicador de largo plazo real, que sólo puede ser utilizado para desvelar tendencias generales subyacentes, que son a su vez el resultado de cambios en las condiciones de producción. Una tendencia creciente de largo plazo de la

cuota de mercado de una región determinada supone una ganancia en la batalla competitiva y, por tanto, cambios profundos en las condiciones de producción. Pero son los cambios en las condiciones de producción los que alteran la cuota de mercado a largo plazo, y no viceversa. Un determinado ciclo de expansión puede, a corto o medio plazo, estar desligado de cambios sensibles en las infraestructuras tecnológicas (en sentido amplio) de una economía regional determinada, por mucho que esto altere la cuota de mercado; pero una tendencia subyacente de largo plazo que supone ganancias en la cuota de mercado refleja sin duda cambios en cuanto a los costes unitarios relativos y, en consecuencia, en las condiciones de producción. Esto último supone, por lo demás, la circunstancia más favorable para la población radicada en una región considerada de forma aislada, dentro de los límites marcados por la lógica de funcionamiento del sistema económico.

Si analizamos someramente la serie temporal disponible del indicador de la cuota de mercado que hemos elaborado, que comprende el período 1980-1995, salta a la vista que, a lo largo de los dieciséis años considerados, la cuota andaluza se ha mantenido relativamente estable, alcanzado su punto mínimo en el año 1981, con un 12,9 por ciento, y su punto máximo en el año 1991, con un 13,7 por ciento, con una ligera tendencia al aumento. Otro tanto ha ocurrido con la cuota de mercado de otras importantes economías regionales, como la de Cataluña (con aproximadamente un 20 por ciento) o Valencia (con aproximadamente un 10 por ciento). Sin embargo, esta estabilidad relativa se altera, en sentidos opuestos, para dos de las grandes economías industriales del país, pues mientras Madrid ha mejorado su cuota de mercado, al pasar aproximadamente del 14 al 15 por ciento, la economía del País Vasco ha visto caer la suya, y de forma más intensa, al pasar, aproximadamente, de un 7,5 a un 6,5 por ciento. Aunque la serie es quizá demasiado corta para aventurar una tendencia subyacente de largo plazo, es evidente que estos movimientos lentos son reflejo, en cierta medida, de cambios substanciales en cuanto a las condiciones de producción.

En todo caso, puede afirmarse que el conjunto de las regiones españolas, salvo en casos puntuales como los mencionados, ha venido manteniendo sus cuotas de mercado, de manera que las variaciones habidas, consideradas en su conjunto, parecen responder bastante ajustadamente a los cambios en el ciclo económico, que como es sabido tiene efectos diferenciales en las



regiones debido fundamentalmente a la distinta composición de su producción. No obstante debe resaltarse que, con independencia de la magnitud de las variaciones y de la importancia de sus efectos, las ganancias de cuotas de mercado de unas regiones son exactamente la contrapartida de las pérdidas de cuotas de mercados de otras, que es la idea central que inspira el análisis de la competitividad desde el punto de vista del principio de la ventaja absoluta de costes. Pero la paradoja estriba en que esto no debe llevarnos a la conclusión de que no ha cambiado nada, o casi nada, la posición competitiva de las regiones españolas, y en particular la de Andalucía. Por el contrario, los cambios han sido significativos, pese a que la serie disponible es demasiado corta como para extraer conclusiones definitivas, que solo pueden identificarse en realidad con una visión temporal mucho amplia, ya que el proceso de cambio es en este contexto, como se ha indicado, un proceso de dimensiones históricas.

Además, y no menos importante, aun cuando los datos agregados pudieran ser interpretados en esa dirección, cosa que, como veremos en el análisis pormenorizado por ramas de actividad, carece de fundamento; aun cuando pudiera afirmarse que nada, o casi nada, ha cambiado en lo que respecta a la posición competitiva de las regiones españolas, seguiría siendo cierto que los 'costes sociales' y económicos del mantenimiento de las cuotas de mercado de las regiones es profundamente asimétrico. Este último punto es importante ya que, como mostraremos más adelante, la capacidad de una región para mantener una cierta cuota de mercado, o con mayor generalidad, una cierta posición competitiva, no significa en forma alguna que dicha región pueda mantener al mismo tiempo otros importantes aspectos de su eficiencia económica, como es el caso paradigmático de la utilización de los recursos humanos de que dispone. En suma, la estabilidad relativa de las cuotas de mercado regionales no significa que la economía nacional presente una dinámica regional equilibrada; por el contrario, dada la disparidad de las estructuras económicas regionales, lo que cabe esperar es la generación de procesos intra-regionales divergentes de integración en la economía nacional.

Debe notarse, en cualquier caso, que la evolución de la cuota global de mercado de la economía andaluza es perfectamente compatible con la evolución de sus costes laborales unitarios relativos: el mantenimiento de la cuota, e incluso la ligerísima tendencia ascendente a partir de 1985, constituye un reflejo del mantenimien-

to de los costes laborales unitarios relativos por debajo (si bien escasamente) de la unidad. No obstante, es preciso profundizar en los determinantes explícitos de los costes laborales unitarios relativos, ya que el nivel de la productividad del trabajo en Andalucía ha permanecido de forma estable por debajo del nivel correspondiente a la economía nacional. El factor fundamental de esta diferencia *no* radica en la menor capitalización relativa de la economía andaluza frente a la española, como se deduce claramente del análisis de la tasa de ocupación salarial, que ha sido superior, salvo en los años finales del período (aún sujetos a revisión) en Andalucía. Esto significa, por tanto, que las diferencias observadas en cuanto a la productividad del trabajo tienen su origen en las diferencias en la estructura intra-sectorial del valor añadido entre la economía andaluza y la española.

Como consecuencia, la primera de las **conclusiones generales** que cabe extraer se refiere a que *el mantenimiento de la cuota de mercado se ve dificultado parcialmente por el tipo de especialización económica de la región andaluza*, no por problemas derivados, en general, de su falta de competitividad intra-sectorial. La segunda de las conclusiones generales se refiere a lo siguiente: *la superación de los obstáculos interpuestos por la especialización regional en el mantenimiento de la cuota global de mercado ha pasado por el mantenimiento de tasas de salario relativamente más reducidas en Andalucía*. En tercer lugar, es posible inferir que *la escasa capacidad de creación de empleo del mercado de trabajo andaluz tiene su origen, precisamente, en los esfuerzos realizados en el mantenimiento de la cuota global de mercado de la región*. Finalmente, cabe también concluir que el mantenimiento de las posiciones de mercado de la economía andaluza, dados los diferenciales en cuanto a la estructura intra-regional de la producción, a base de tasas de salario más reducidas, no se ha materializado en una convergencia en el VABph debido esencialmente al *notable crecimiento de la población radicada en el territorio*.

## Productos de la agricultura, la silvicultura y la pesca

La cuota de mercado de la economía andaluza correspondiente a la rama de productos de la agricultura, silvicultura y pesca presenta, aunque con altibajos, una *nítida tendencia ascendente*, pasando de un 22,4 por

ciento en 1980 a un 29,2 por ciento en 1995. Esta es, claramente, una rama de actividad en la que Andalucía presenta ventajas absolutas de costes en el conjunto de la economía nacional. Esta conclusión puede derivarse fácilmente si se analizan con cuidado los componentes del coste laboral unitario relativo de Andalucía en esta rama de actividad, aunque a primera vista las cifras mismas de esta variable parezcan contradecir nuestra conclusión, toda vez que los CLUR de la rama son sistemáticamente, para todos los años del período, superiores a la unidad en Andalucía. La razón fundamental se refiere a que estos costes están claramente sobre-estimados, debido al notable diferencial en las tasas de ocupación salarial (para la mayor parte de los años de la serie disponible, la tasa de ocupación salarial de Andalucía duplica la de España), que indica una muy superior capitalización. Esto se refuerza si se tiene en cuenta, adicionalmente, que a pesar de la falta de ajuste, la productividad del trabajo en Andalucía en esta rama de actividad sigue siendo muy superior a la española<sup>1</sup>.

Por otra parte, la ventaja absoluta en cuanto a los costes de producción se ha visto reforzada por una nítida tendencia a la reducción relativa del coste laboral por trabajador en Andalucía, lo que explica en buena medida que los costes laborales unitarios relativos hayan descendido en forma tan notable a lo largo del período considerado, pasando de 1,5 en 1980 a aproximadamente 1,1 en 1995, a pesar de los notables altibajos, lo que sugiere con claridad que los costes laborales unitarios debidamente ajustados están (y con toda probabilidad, han venido estando a lo largo de este período) substancial y crecientemente por debajo de la unidad. Este no significa, sin embargo, que las ganancias en la cuota de mercado de esta rama de actividad en Andalucía vengan fundamentalmente explicadas por las diferencias en los costes laborales por trabajador: en primer lugar, porque el factor más importante en la explicación de la ganancia de cuota de mercado es sin duda la mayor productividad relativa de Andalucía; en segundo lugar, porque los costes laborales no salariales son ampliamente

sufragados en esta región, en el ámbito del Régimen Especial Agrario de la Seguridad Social, por los propios trabajadores. Esto puede verse con claridad, por otra parte, analizando el caso de una de las regiones perdedoras de la batalla: Castilla-La Mancha. La cuota de mercado de esta región en esta rama de actividad ha pasado de un 9,5 por ciento en 1980 a aproximadamente un 7 por ciento en 1995; sin embargo, los costes laborales por trabajador en esta región han sido muy moderados, siempre por debajo de la unidad en términos relativos, y muy cercanos a los de la región andaluza a lo largo de todo el período considerado: es claro que la porción del mercado arrebatada a Castilla-La Mancha por Andalucía y otras regiones españolas no descansa esencialmente en las diferencias en cuanto a las cuotas salariales, sino más bien en lo que se refiere a su capitalización y productividad.

Es evidente, por otra parte, que los ‘costes sociales’ de esta dinámica competitiva son importantes: en primer lugar, en relación al empleo, tanto en lo que se refiere a su volumen, pues los requerimientos de empleo asalariado se han reducido de forma drástica en esta rama de actividad, como en lo que se refiere a la calidad del mismo. En este segundo aspecto, el ‘reparto del trabajo’ propiciado espontáneamente por el mercado, y promovido de forma explícita por las administraciones públicas, ha conducido a una situación realmente extraordinaria en Andalucía, pues un enorme volumen de trabajadores sub-empleados (o si se quiere, continuamente empleados y desempleados) han quedado ‘atrapados’ a este sector, ante las escasas expectativas de empleo en otras ramas de actividad o en otras regiones, con unas condiciones de vida ciertamente precarias (Cfr. Anula y Díaz Calleja, 1997). Es precisamente en este contexto en el que debe analizarse el Plan de Empleo Rural (PER), o el sistema de promoción del empleo rural que recientemente ha venido a sustituirlo (en realidad, no en cuanto a sus contenidos y funciones substantivas), cuya naturaleza y limitaciones hemos analizado en otro lugar (Cfr. Anula, 1995, 1996).

1. Téngase en cuenta que, al medir la producción en términos del VABpm en sentido estándar, se está incluyendo la producción realizada por las empresas sin asalariados, que es normalmente una producción de baja capitalización que, como consecuencia, está asociada a niveles de productividad relativamente más reducidos. El hecho de que la tasa de ocupación salarial en esta rama de actividad duplique la del país es por tanto indicativo de diferencias substanciales en la composición del VABpm entre ambos espacios, en el sentido de que la producción de las empresas con asalariados representa en Andalucía una porción muy superior en el VABpm regional que la correspondiente a la economía nacional. En estas condiciones, los costes laborales unitarios relativos convencionales están claramente sobredimensionados, ya que, en rigor, lo que ha de compararse es la parte del VABpm que ha sido producida por empresas con asalariados, que son lógicamente las únicas que incurren en costes laborales.

## Productos energéticos

La cuota de mercado de la economía andaluza en la rama de actividad de productos energéticos ha venido manteniéndose a lo largo del período considerado, 1980-1995, aunque con importantes altibajos. Así, aunque en el año 1980 dicha cuota suponía un 12,4 por ciento, ésta llegó a descender hasta el 10,1 por ciento en 1985, alcanzado en el último año de referencia, 1995, su cota máxima, con un 13,1 por ciento. Si hubiéramos de hablar de una tendencia definida, sería difícil en este caso identificarla. Cuanto podemos afirmar es que, al menos en los años noventa, parece consolidarse, e incluso crecer, la cuota de mercado alcanzada en los inicios de los años ochenta<sup>2</sup>. Es claro que el empuje de otras regiones, en algún caso asociado a la instalación de centrales nucleares (Extremadura), ha convertido la concurrencia inter-regional en esta rama de actividad, sin duda la de mayor productividad relativa en términos de valor añadido por ocupado, en un escenario en que resulta realmente difícil el mantenimiento de las cuotas de mercado. En cualquier caso, los altos niveles de productividad alcanzados en Andalucía, claramente por encima de la media nacional a lo largo de todo el período considerado, están asociados a niveles retributivos más modestos, en términos comparativos, que el de otras regiones con nítidas ganancias en la cuota de mercado, como es el caso del País Vasco. No obstante, debe señalarse que la dispersión inter-regional de la remuneración de asalariados por asalariado en esta rama de actividad ha ido disminuyendo a lo largo del período considerado, aunque las regiones con más fuerte incremento de la productividad, directamente asociado con ganancias en las cuotas de mercado, han podido también incrementar sus costes laborales por trabajador en términos relativos, como es el caso de Castilla-La Mancha.

En todo caso, esta dinámica económica sectorial ha generado una fuerte tendencia a la reducción de los requerimientos de trabajo a escala nacional, que también se advierte, sobre todo desde la segunda mitad de los ochenta, en Andalucía. Ésta es precisamente una de

las grandes paradojas inherentes a la economía de mercado, formulada por David Ricardo con todo rigor a principios de siglo pasado: las fuertes ganancias de productividad, asociadas a la mecanización de los procesos productivos, terminan por generar una expulsión neta de fuerza de trabajo. El precio de la competitividad se traduce entonces en un incremento de la presión en el mercado de trabajo, o, como lo expresara el economista inglés, se opone claramente al interés de la clase trabajadora, vía desempleo y/o reducción de los salarios (Cfr. Díaz Calleja, 1997).

## Productos industriales

La cuota de mercado de la economía andaluza en la rama de productos industriales presenta, más que ninguna otra de las grandes ramas de actividad en que suele desagregarse la estructura productiva de la economía, el inequívoco signo de la estabilidad, y ello en un contexto de crisis que, con altibajos, se inicia a mediados de la década de los setenta y perdura hasta nuestros días. En efecto, mientras la cuota regional de mercado en esta rama de actividad fue de 9,6 por ciento en 1980, en el último año de la serie, 1995, la cuota de mercado suponía un 9,5 por ciento; adicionalmente, la cota más baja, que corresponde al año 1981, fue de 9 por ciento, mientras que la cota superior, correspondiente al año 1988, fue del orden de 10 por ciento.

No obstante, debe tenerse en cuenta que las cuotas de mercado en esta rama han permanecido para el conjunto de la regiones españolas bastante estables, salvo en algunos casos, el más llamativo de los cuales es el del País Vasco, que ha visto reducir de forma significativa su cuota desde más de 12 por ciento, en los primeros ochenta, a menos de 10 por ciento, en los años finales de la serie considerada. Esto es importante en la medida en que el mantenimiento de las cuotas de mercado de la industria andaluza frente a una región de un potencial industrial tan importante como el País Vasco (en el año 1995, la

2. Es cierto que, particularmente en esta rama de actividad, la 'regionalización' del VABpm se ve dificultada por la intensidad de los flujos inter-regionales e inter-nacionales de energía, que puede sobre-estimar la producción en unas regiones a costa de sub-estimar la de otras, en el sentido de que una parte variable de la producción de energía puede estar imputándose a lo que no es sino distribución de la misma. No obstante, no es posible estimar, sin datos adicionales, la dirección del sesgo de las estimaciones, razón por la cual nos atenemos, tanto aquí como en lo que sigue, al grado de ajuste implícito en los indicadores utilizados por el Departamento de Contabilidad Regional del INE, indicadores cuya calidad creciente (en el contexto de métodos de regionalización 'ascendentes', más de 'descendentes') es indiscutible.

cuota industrial del País Vasco es tan sólo 0,5 puntos porcentuales superior a la de Andalucía) constituye, en realidad, un éxito competitivo. Otras regiones como Madrid y, especialmente Cataluña, cuyo dinamismo industrial está fuera de duda, sólo han conseguido mantener sus cuotas de mercado, dentro del contexto de una crisis industrial de largo alcance, como la que afecta a España desde mediados de la década de los setenta.

En este sentido, debe destacarse que la productividad industrial de Andalucía resiste bastante bien la comparación con la correspondiente a Cataluña, el gigante industrial español (no debe perderse que esta región absorbe, aproximadamente, el 25 por ciento de la producción nacional en esta rama de actividad). El análisis de los costes laborales unitarios refuerza esta idea, ya que su evolución no ha sido diferente al de otras regiones pujantes del país, traduciendo las ganancias de productividad, si bien los niveles observados están claramente subestimados, si se tiene en cuenta que la tasa de ocupación salarial de Andalucía es significativamente inferior en esta rama de actividad a la de regiones como Madrid, Cataluña o el País Vasco.

Un escenario interesante de comparación, en el mismo sentido, lo constituye la Comunidad Valenciana, con una cuota industrial de mercado no demasiado lejana de la andaluza (aproximadamente, 1,5 puntos porcentuales por encima de esta última), y con una tasa de ocupación salarial también próxima a la andaluza (entre 3 y 5 puntos porcentuales por encima), que sin embargo presenta unos niveles de productividad claramente inferiores, que ha compensado (logrando mantener así su cuota de mercado) a base de costes laborales por trabajador relativamente más reducidos que los correspondientes a Andalucía. En este sentido, puede afirmarse que la posición competitiva de la industria andaluza aparece más cercana a la de Cataluña que a la de la Comunidad Valenciana<sup>3</sup>.

No obstante, esta dinámica ha tenido fuertes repercusiones sobre el nivel de empleo. Así, de forma muy

acusada debido al fuerte componente industrial de la crisis económica, en la primera mitad de los años ochenta (1980-1985), período en el que la industria nacional conoce una pérdida neta de empleo asalariado de más de 500.000 efectivos (aproximadamente la quinta parte del empleo industrial del año 1980). En el caso de Andalucía, esta pérdida es, sin embargo, más leve (significa una reducción neta de unos 30.000 empleos, algo menos de la séptima parte del empleo industrial regional del año 1980). A partir de 1986, el empleo industrial se ha mantenido relativamente estable (entre 190.000 y 210.000 empleos), siguiendo bastante ajustadamente el ciclo industrial español del decenio 1986-1995, sin que en ningún momento se haya vuelto a alcanzar el nivel de empleo asalariado correspondiente al año 1980. Esto no significa, sin embargo, la inexistencia de cambios importantes en el interior de la rama de productos industriales en Andalucía, que han propiciado asimismo una notable transformación en el tipo de especialización industrial de la región.

El dato más positivo desde el punto de vista de la competitividad de la industria regional es la pérdida de importancia relativa de las ramas de actividad más dependientes de los recursos naturales (con menor capacidad de generación de valor añadido por peseta producida) frente a las ramas que producen bienes de equipo, más capital-intensivas, lo que debe unirse a la fortaleza mostrada por la rama de productos energéticos, analizada más arriba. El dato más negativo es, sin embargo, la pérdida de peso de la producción industrial considerada en su conjunto, muy superior a la pérdida operada a escala nacional. Así, mientras el VABpm a precios constantes suponía en el año 1980 un 18,8 por ciento del VABpm regional, en el año 1994 (que utilizamos, en el lugar del de 1995, al no existir para este último año datos desagregados de esta rama de actividad) la proporción suponía únicamente un 15,8 por ciento, en una tendencia descendente que se inicia en 1989, pues hasta ese año la proporción se había mantenido en el entorno del 18 por ciento.

3. Desde el punto de vista de la competitividad industrial, que se circunscribe lógicamente a la competencia entre las industrias capitalistas de las distintas regiones, la industria andaluza no es, desde luego, una industria rezagada en el contexto nacional, sino por el contrario una industria competitiva al nivel de las regiones españolas más avanzadas. No obstante, los efectos del mantenimiento de tales niveles de competitividad en Andalucía no son los mismos que en otras regiones, como se infiere de los desorbitados niveles de desempleo alcanzados en la región, inequívocamente vinculados a la relativamente reducida dimensión de su industria.

Con todo, para analizar las claves de esta dinámica industrial es preciso distinguir dos fases diferenciadas: (i) el período 1980-88, a lo largo del cual nos encontramos con un crecimiento lento, pero sostenido, de la cuota de mercado de la rama de productos industriales, y (ii) el período 1989-1994, en el que la tendencia se invierte, constituyendo el año 1995 lo que parece el inicio de un nuevo cambio de tendencia.

## La industria andaluza en el período 1980-1988

En efecto, si se analiza con algún detenimiento la estructura industrial de Andalucía y se comparan los años 1980 y 1988, en los que el peso del sector industrial no difiere substancialmente, nos encontramos con algunos datos notables. En primer lugar, la pujanza de la rama de productos alimenticios, bebidas y tabaco, que pasa de representar un 6,7 por ciento de la producción regional a representar un 7,1 por ciento, cuya fortaleza competitiva podemos confirmar si se tiene en cuenta la capacidad de esta actividad para mantener una elevada cuota de mercado, en torno al 18 por ciento, en el contexto de la economía nacional, capacidad que, por otra parte, ha mantenido a lo largo del período considerado, 1980-1994.

En segundo lugar, el extraordinario crecimiento de la rama de productos químicos, cuya producción se incrementa desde menos del 1,5 por ciento del VABpm regional en 1980 a más del 2,2 por ciento en 1988, situándose en este último año, desde este punto de vista, por encima de otras ramas de actividad, tradicionalmente más importantes en Andalucía, como la de minerales y productos a base de minerales no metálicos. Precisamente esta última rama, y en tercer lugar, va a conocer una substancial pérdida en su cuota de mercado, debido al declive de su productividad (en términos relativos), dinámica que no se detendrá a lo largo del período de referencia considerado en su conjunto.

En cuarto lugar, debe considerarse en buen comportamiento de las ramas de actividad que producen bienes de equipo y material de transporte. Así, la rama de productos metálicos, maquinaria y material de transporte, en la que se libra una dura batalla competitiva entre los tres gigantes españoles (Madrid, País Vasco y, sobre todo, Cataluña, que absorben conjun-

tamente más del 65 por ciento de la producción nacional), consigue en el período 1980-1988 mantenerse, e incluso aumentar ligeramente, aunque de forma coyuntural, su cuota de mercado hasta el 5,2 por ciento en el año 1988, que es el nivel más alto alcanzado en todo el período 1980-1995; lo que es sin duda más notable, deben considerarse los progresos realizados por la rama de material de transporte, que arranca con una cuota de mercado inferior al 8 por ciento en el año 1980, alcanzando en el 1988 un 9,8 por ciento; en cualquier caso, ambas ramas ganan indudablemente peso en el interior de la industria andaluza.

En quinto lugar, debe evaluarse positivamente, desde el punto de vista de la competitividad industrial, los progresos realizados en la rama de minerales y metales férricos y no férricos, aunque su evolución (en lo que respecta a la cuota de mercado) a lo largo del período 1980-1994 no se ajusta bien a la división temporal propuesta para el análisis de la industria andaluza, debido a que se trata de una rama de actividad en claro declive. Para el período completo, se advierte una clara tendencia ascendente de la cuota de mercado, aunque con altibajos. Este es, sin embargo, un mercado primario muy concentrado regionalmente en España (Principado de Asturias y País Vasco absorben, conjuntamente, más del 55 por ciento de la producción nacional), en el que Andalucía se ha convertido en el tercer productor del país, desbancando a Galicia. Debe tenerse en cuenta, adicionalmente, que se trata claramente de una actividad en declive en todo el territorio nacional, cuyo futuro es incierto.

Finalmente, debe hacerse referencia al resto de las ramas industriales, todas ellas con un tipo de producción centrado en la demanda final: la rama de productos textiles, cuero y calzado, vestidos; la rama de papel, artículos de papel, impresión; y la rama de industrias diversas. Mientras la primera de ellas ha mantenido una cuota de mercado relativamente estable, aunque con altibajos, a lo largo del período 1980-1995, en torno al 6 por ciento, la segunda ha visto incrementar su cuota de mercado en el período 1980-1988 desde el 6,1 al 7 por ciento. Por su parte, la rama de productos de industrias diversas, heterogéneo 'cajón de sastre' en esta clasificación de los productos industriales, ha mantenido también su cuota de mercado, por encima del 4,5 por ciento, a lo largo de todo el período que estudiamos, sin que se adviertan además cambios significativos.

## La industria andaluza en el período 1989-1994

La segunda fase en la evolución de la industria andaluza, que se ha hecho coincidir con el período 1989-1994, se caracteriza ante todo por un lento pero sistemático descenso de la cuota industrial de mercado de la región. En el año 1988 la cuota industrial de mercado había alcanzado su cota más alta, con prácticamente un 10 por ciento sobre la producción industrial nacional, lo que la había aproximado sobremanera a las correspondientes al País Vasco (10,5 por ciento) y a la Comunidad Valenciana (11 por ciento, con lo que se consolidaba como la tercera región industrial del país, con mucha proximidad a Madrid que, con el 13 por ciento, también había sobrepasado la cuota de mercado del País Vasco). Pero el descenso fue apreciable a partir de 1989, sobre todo tras la reversión del ciclo expansivo que se había iniciado a mediados de la década de los ochenta. En el año 1994, la cuota de mercado permanecía anclada, como en los dos años precedentes, en el entorno del 9,1 por ciento, muy cerca de la cota mínima del período.

La caída de la cuota de mercado tiene su origen en un incremento de los costes unitarios relativos de producción, como se refleja en la evolución de los CLU relativos, que pasan de un 81,9 por ciento en el año 1989, a un 90,8 por ciento en el año 1994. Este aumento, de casi 9 puntos porcentuales, tiene ante todo su origen en la caída relativa de la productividad de trabajo, que en el año 1989 era 8,1 puntos porcentuales *superior* a la nacional, mientras en el año 1994 refleja un nivel 3,3 puntos porcentuales *inferior* al correspondiente al conjunto del Estado español. La negativa evolución de la productividad del trabajo no va a ser compensada completamente por la moderación, también en términos relativos, del coste laboral por trabajador, en un contexto en que la tasa de ocupación salarial no disminuye, debido a que la destrucción neta de empleo que tiene lugar en esta etapa afectará tanto al trabajo asalariado como, incluso en mayor medida, al trabajo no asalariado<sup>4</sup>.

De esta forma, las buenas expectativas creadas por la evolución de algunas ramas de actividad en el interior de la industria andaluza se van a truncar en forma decisiva, ya que la caída de la productividad será muy acusada. Esto es especialmente notorio en el caso de la rama de productos químicos, cuya cuota de mercado se hunde hasta quedar por debajo de los niveles de principios de los años ochenta (en el año 1994, la cuota de mercado de la rama de productos químicos es tan solo del 7 por ciento).

Pero no es esta rama la única en cambiar drásticamente su tendencia. La rama de material de transporte verá caer su cuota de mercado en más de 1,5 puntos porcentuales, para situarse a la altura del año 1994 en el 8,1 por ciento, caída que es aún más drástica en el caso de la rama de papel, artículos de papel, impresión, pues aunque la pérdida es en sentido absoluto de la misma magnitud, en sentido relativo supone una merma de más del 22 por ciento de la cuota de mercado correspondiente a esta rama en 1988.

Como consecuencia, y a pesar de que el resto de las ramas conseguía mantener su cuota de mercado, si bien de forma bastante penosa, en una tónica de crecimiento *negativo* de la producción industrial andaluza (el nivel de la producción industrial del año 1993 es, en términos reales, inferior al nivel correspondiente al año 1987), la producción industrial irá perdiendo peso en la estructura intra-regional del valor añadido, y distanciándose cada vez más de la estructura económica nacional, y ello a pesar de que el declive y el estancamiento de la producción no se limita sólo a la rama de productos industriales.

## Construcción y obras de ingeniería civil

La cuota de mercado de la economía andaluza en la rama de construcción y obras de ingeniería civil ha tenido, a lo largo del período 1980-1995, una tendencia claramente creciente, que puede resumirse bien, a grandes rasgos, comparado las cifras correspondientes a los

4. Nótese que la distribución regional del descenso de la ocupación no asalariada, que es en suma un reflejo de la distribución regional de la reducción de la producción de las empresas sin asalariados, es importante a los efectos de valorar la evolución en esta fase de la productividad del trabajo asalariado. Con otras palabras, la intensidad relativa con que se centraliza el capital en esta fase crítica (crecimiento de las empresas capitalistas a base de la destrucción de empresas no capitalistas) en las distintas regiones puede explicar en parte los rápidos cambios en las productividades y costes unitarios relativos, proceso éste en el que la política económica regional puede resultar decisivo.

años inicial y final de la serie de referencia: en el año 1980, la cuota de mercado de esta rama era de 11,7 por ciento; en el año 1995, dicha cuota de mercado era de 15,4 por ciento. Esta tendencia, sin embargo, debe ser matizada, ya que es posible distinguir dos fases: la primera comprendería el período 1980-1990, a lo largo del cual, aunque con algunos altibajos, la cuota de mercado de esta rama conoce un claro ascenso, alcanzando el 18,6 por ciento en 1990, la cuota más alta de todo el período, que convierte a Andalucía en la primera productora del país; la segunda comprendería el período 1991-1995, con un claro declive que tiene su momento más negro en el año 1993, con una cuota de mercado de 14,7 por ciento. En todo caso, a la altura del año 1995 Andalucía constituye, en lo que se refiere a esta rama, uno de los tres grandes productores del país, junto con Madrid y Cataluña, siendo mínimas las diferencias entre las tres regiones. No obstante, no debe perderse de vista que, en no poca medida, la producción de este sector se orienta al mercado interno, no sometido a la competencia, y que la peculiar forma de organización del trabajo en esta rama (Cfr. Villa, 1993) diferencia de forma notable la competencia por las ventajas absolutas frente a otras ramas de actividad.

En líneas generales, la evolución de la cuota de mercado de esta rama de actividad en Andalucía es un reflejo del nivel de la productividad del trabajo, que se ha mantenido a lo largo de este período por encima del correspondiente al conjunto de la economía nacional, si bien las notables oscilaciones no permiten vislumbrar una tendencia clara para esta variable. En todo caso, dado que si se advierte una tendencia creciente para el conjunto de la economía nacional, la pérdida de cuota de mercado parece explicarse bien si se piensa en un estancamiento relativo en la productividad andaluza en esta rama. Esto ha posibilitado que los niveles medios retributivos se encuentren, exceptuando algunos años dentro de la segunda fase señalada, por encima al correspondiente a la construcción en el ámbito nacional. Por otra parte, también desde el punto de vista del empleo la evolución ha sido favorable, ya que el saldo neto del empleo asalariado (como del empleo total) es muy favorable para Andalucía en comparación con otras regiones, como Cataluña y Madrid, donde se advierte cierto declive y estancamiento (si se toma como punto de referencia el empleo en los años 1980 y 1995).

El resultado de esta dinámica es un cambio drástico en el peso de la producción de esta rama de actividad en la producción regional, que supone un crecimiento neto de

2,5 puntos porcentuales considerando el período 1980-1995, lo que contrasta con la pérdida de peso de la rama de productos de la agricultura, silvicultura y pesca, que pierde más de 2,5 puntos, y con la rama de productos industriales, que pierde algo menos de 2 puntos, mientras la rama de productos energéticos se ha mantenido, en términos globales, con la misma proporción en relación al valor añadido regional. Esta evolución contrasta también si se compara con la habida en el ámbito de la estructura de la producción nacional, en cuyo seno la rama de construcción no presenta cambios notables, mientras que las ramas de productos industriales, energéticos y de la agricultura, silvicultura y pesca ha seguido, aproximadamente, la misma suerte (si bien el peso de la producción agraria es apenas la mitad del correspondiente a Andalucía, y el de la industria nacional lo supera en más de 7 puntos porcentuales).

## Servicios destinados a la venta

La producción andaluza de servicios destinados a la venta supone, en el año 1995, un 42,6 por ciento de la producción agregada regional, medida por el VABpm a precios constantes. Si esta cifra se compara con la de 1980, que significa un 42,9 por ciento, puede concluirse que esta rama de actividad ha mantenido, pero no ha aumentado, su primacía en la estructura productiva regional. Esta conclusión se refuerza si se tiene en cuenta que las oscilaciones no han sido excesivas: tan sólo en un año, 1991, la proporción descendió (aunque muy ligeramente) por debajo del nivel del 40 por ciento, alcanzándose una cota máxima de 43,1 por ciento, en el año 1985. Esta primacía se mantiene también desde el punto de vista del empleo, asalariado y total, tanto en lo que se refiere a su nivel absoluto como a su tasa de crecimiento: esta rama ha creado, en términos netos y para el conjunto del período 1980-1995, unos 200.000 puestos de trabajo, de los que más de 115.000 han sido de trabajo asalariado, siendo la tónica establecida a escala nacional. En términos relativos, y para el año 1995, la rama de servicios destinados a la venta absorbió en Andalucía el 41,6 por ciento del empleo total, y el 34,1 por ciento del empleo asalariado; para el año 1980, la absorción fue también importante, aunque significativamente menor (en concreto, un 35,6 por ciento del empleo total, y un 29,3 por ciento del empleo asalariado).

Dado el alto nivel de agregación que supone para esta rama de actividad la clasificación R.17 de la NACE-CLIO,

a la que se atiende la Contabilidad Regional de España, cuanto puede afirmarse es que los servicios de transporte y comunicaciones han venido aportando entre el 5 y el 6 por ciento al VABpm regional, con una ligera tendencia descendente; que la producción de servicios de las instituciones de crédito y seguro se han mantenido, sin grandes variaciones, en el entorno del 5 por ciento, y que la mayor parte de la producción de esta rama de actividad (que ha oscilado entre el 21,8 y el 23,8 del VABpm de Andalucía, marcando la tendencia del conjunto de la rama de servicios destinados a la venta) corresponde a los servicios de recuperación, reparación, comercio y hostelería. Finalmente, cabe añadir que la rama de otros servicios destinados a la venta, dentro de la cual los alquileres, reales e imputados, tienen la primacía, ha mantenido una participación en el VABpm regional entre el 14,4 y el 15,9 por ciento, con una tendencia suavemente ascendente.

El análisis de la cuota de mercado revela una gran estabilidad, al estar comprendida entre el 12,6 y el 13,3 por ciento a lo largo del período considerado, con niveles muy cercanos a los de la cuota de mercado de la economía andaluza en su conjunto. En la desagregación productiva disponible de esta rama de actividad lo más destacado es la uniformidad en cuanto a la evolución de las cuotas de mercado, que han permanecido igualmente estables a lo largo del período considerado. Estas cuotas de mercado se ha mantenido con costes laborales unitarios relativos sistemáticamente por debajo de la unidad, aunque dadas las diferencias en las tasas de ocupación salarial, también sistemáticamente más bajas en Andalucía, puede concluirse que no se han presentado ventajas o desventajas absolutas de costes apreciables con respecto a la economía nacional. Sí se advierten, sin embargo, menores niveles en la productividad del trabajo regional, que afectan también, y sin lugar a dudas, a los asalariados, de ahí las diferencias en los niveles retributivos, también desfavorables para Andalucía. No obstante, debe destacarse que, en compensación, esta rama de actividad tiene en Andalucía una gran capacidad de absorción de empleo no asalariado, especialmente en las esferas de la misma que están menos sometidas a la competencia intra-regional y nacional (Cfr. Gierrero, 1993).

## Servicios no destinados a la venta

Dado que esta rama de actividad no está sometida, por definición, a la competencia (al menos en lo que respecta a la rama de administraciones públicas, la abru-

madora mayor parte del sector, y también al servicio doméstico, que constituye un régimen intermedio entre el auto-empleo y el empleo asalariado), y dado que los criterios de valoración en el marco de la Contabilidad Nacional y Regional de España equiparan el VABpm de esta rama de actividad con la suma de la remuneración de asalariados y el consumo de capital fijo del sector institucional de administraciones públicas, la valoración de su posición competitiva cae por completo fuera de la esfera económica (entendida aquí como la capacidad de competir vía costes y precios).

No obstante, puede considerarse que se trata, en cualquier caso, de una rama de actividad importante para Andalucía (como para el conjunto de España) desde el punto de vista del VABpm contabilizado y desde el punto de vista del empleo generado. Es oportuno resaltar, en este sentido, que la producción de servicios no destinados a la venta supone para Andalucía, en el año 1995, el 17,2 por ciento de la producción regional, y que esta proporción ha crecido de forma paulatina, aunque con altibajos, desde el 14,3 por ciento correspondiente a 1980. En comparación con el peso de esta rama en la estructura productiva nacional, cabe destacar que, aunque la tendencia es la misma, los servicios no destinados a la venta suponen, en líneas generales, casi tres puntos porcentuales más en Andalucía que en España.

Finalmente, por lo que se refiere al empleo, que es en su totalidad empleo asalariado, cabe señalar su gran importancia desde el punto de vista regional: en el año 1995, estas actividades ocupaban a 420.300 personas, en unas condiciones, adicionalmente, de mucha mayor estabilidad que en el sector privado, como hemos tenido ocasión de mostrar en el epígrafe segundo de este trabajo. Esto significa que el empleo de esta rama está muy próximo en Andalucía a la cifra de empleo asalariado de la rama de servicios destinados a la venta; en concreto, supone el 91,9 por ciento de este último en el año de referencia. A lo largo del período de referencia, 1980-1995, el empleo ha crecido en esta rama de actividad a un ritmo muy superior al de cualquiera otra rama de actividad en la región. Baste para mostrarlo un dato: en 1980 el empleo absorbido fue de 290.800 personas, lo que suponía el 85,5 del empleo asalariado correspondiente a la rama de servicios destinados a la venta. Con otras palabras: mientras en la rama de servicios destinados a la venta se creaban exactamente, en términos netos, 117.200 empleos asalariados, la rama de servicios no destinados a la venta generaba, en los mismos términos, 129.500 puestos de trabajo, más estables y mejor remunerados por término medio.



## Bibliografía

- ANULA, C. (1995): *El mercado, el Estado y la familia. La articulación social de la relaciones laborales en Andalucía*. UCM, Madrid.
- ANULA, C. (1996): «El mito de la Andalucía subsidiada», en *Trabajo. Revista de Relaciones Laborales de Andalucía*, 1.
- ANULA, C.; DIAZ CALLEJA, E. (1997): «Mercado de trabajo y estrategias familiares: el caso de la Andalucía rural», en *Revista de Estudios Regionales*, 48.
- BILAS, R.A. (1971): *Teoría microeconómica*. Alianza, Madrid, 1984.
- BOTWINICK, H. (1993): *Persistent Inequalities. Wage Disparity under Capitalist Competition*. Princeton University Press, Princeton.
- COE, D. T.; GAGLIARDI, F. (1985): «Nominal Wage Determination in Ten OECD Countries», in *OECD Economics and Statistics Working Paper*, 19.
- CROSS, R. (1987): *Unemployment, Hysteresis and the Natural Rate Hypothesis*. Basil Blackwell, Oxford.
- CROSS, R. (1995): *The Natural Rate Hypothesis*. Edward Elgar, Cheltenham.
- DÍAZ CALLEJA, E. (1996): «El mercado de trabajo en España: un punto de vista estructural», en *Relaciones Laborales. Revista crítica de teoría y práctica*, 24.
- DÍAZ CALLEJA, E. (1997): «Los salarios en la economía política clásica: algunas consideraciones sobre la doctrina clásica del mercado de trabajo», en *Trabajo. Revista de Relaciones Laborales de Andalucía*, 3.
- DÍAZ CALLEJA, E. (1998): *Una crítica de la doctrina neoclásica del mercado de trabajo*. VI JEC, Málaga.
- ELLIOTT, J. (1991): *Labor Economics*. McGraw-Hill, London.
- FRIEDMAN, M. (1968): «The Role of Monetary Policy», in *American Economic Review*, 58.
- FRIEDMAN, M. (1976): *Teoría de los precios*. Alianza, Madrid.
- GUERRERO, D. (1993): *Cambio tecnológico e industrialización de los servicios*, Documento de Trabajo n1 9318, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, UCM, Madrid.
- GUERRERO, D. (1995a): *Competitividad: teoría y política*. Ariel, Barcelona.
- GUERRERO, D. (1995b): «El enfoque dinámico en la teoría de la competencia», en *Cuadernos de Economía*, Barcelona.
- Instituto Nacional de Estadística (1987a): *Encuesta de Población Activa. Principales resultados. Abril, mayo y junio de 1987*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1987b): *Encuesta de Población Activa. Principales resultados. Julio, agosto y septiembre de 1987*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1988): *Encuesta de Población Activa. Principales resultados. Octubre, noviembre y diciembre de 1987*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1989a): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1988*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1989b): *Contabilidad Nacional de España. Base 1980. Serie contable 1980-1987*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1989c): *Contabilidad Regional de España. Base 1980. Serie 1980-1987*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1990a): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1989*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1990b): *Encuesta de Población Activa. Series Revisadas 1976-1987*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1990c): *Contabilidad Regional de España. Base 1985. Serie 1985-1988*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1990d): *Contabilidad Regional de España. Base 1985. Serie contable 1985-1989 y Tabla Input-Output de 1985*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1991): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1990*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1992a): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1991*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1992b): *Contabilidad Nacional de España. Serie Enlazada 1964-1991. Base 1986*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1993a): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1992*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1993b): *Contabilidad Regional de España. Base 1986. Serie homogénea 1980-1986*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1994): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1993*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1995): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1994*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1996a): *Encuesta de Población Activa. Tablas Anuales. Año 1995*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1996b): *Evolución de la población de España entre los Censos de 1981 y 1991*. INE, Madrid.

- Instituto Nacional de Estadística (1997a): *Contabilidad Nacional de España. Base 1986. Serie Contable 1990-1995*. INE, Madrid.
- Instituto Nacional de Estadística (1997b): *Contabilidad Regional de España. Base 1986. Serie 1986-1995*. INE, Madrid.
- LAYARD, P. R. G.; NICKELL, S. (1986): «Unemployment in Britain», in C. Bean, P.R.G. Layard and S. Nickell (Eds): *The Rise in Unemployment*. Basil Blackwell, Oxford.
- MINGIONE, E. (1994): *Las sociedades fragmentadas*. MTSS, Madrid.
- SHAIKH, A.M. (1990): *Valor, acumulación y crisis*. Tercer Mundo Editores, Bogotá.
- SHER, J.; PINOLA, B. (1990): *Microeconomía*. Alianza, Madrid.
- VILLA, P. (1990): *La estructuración de los mercados de trabajo. La siderurgia y la construcción en Italia*. MTSS, Madrid.
- WEEKS, J. (1989): *A critique of Neoclassical macroeconomics*. Macmillan, London.