

ENCUENTRO DE
**ECONOMIA
PUBLICA**



**Departamento de Teoría Económica y Economía Política
Universidad de Sevilla
Sevilla 9, 10 de febrero de 1995**

PONENCIA

*Internacionalización de la Economía, dualismo en el mercado de trabajo
y Estado del Bienestar.*

Fernando ESTEVE

Universidad Autónoma de Madrid

Rafael MUÑOZ DE BUSTILLO

Universidad de Salamanca

Internacionalización de la economía, dualismo en el mercado de trabajo y Estado de Bienestar

Fernando Esteve (UAM)

Rafael Muñoz de Bustillo (Universidad de Salamanca)

1 Introducción.

Desde principios de la década de los 80 la referencia a la creciente internacionalización de la economía, o la "globalización" de las relaciones económicas, se ha convertido en un lugar común tanto en la literatura especializada como en la prensa económica. El aumento del comercio mundial, asociado fundamentalmente a la reducción del proteccionismo en los países industrializado (PI) (con una caída de la protección media en manufacturas del 40 % a mediados de los años cuarenta a alrededor del 3 % en la actualidad) y a la mejora de las comunicaciones, tanto físicas como de información, junto con la desregulación de los movimientos financieros, habría permitido así que se recuperaran los índices de apertura existentes a finales del siglo pasado, devolviendo a la economía de mercado a la senda de creciente apertura comercial que abandonara por esas fechas. Sin embargo, la estructura económica y social de los países que de nuevo se embarcan ahora en esa fase de creciente integración comercial con el resto de las economías del mundo es muy distinta de la que existía a finales del siglo pasado, con lo que es posible que la "globalización" de lugar a tensiones importantes en el funcionamiento de las economías nacionales de algunos PI. En las siguientes páginas, y utilizando un sencillo modelo agregado, se plantea precisamente cuál puede ser el impacto de una reducción de las barreras arancelarias sobre una economía caracterizada por la existencia de dos sectores con distintas productividades, y distinto nivel de competitividad exterior.

Pero la globalización también puede afectar por otro mecanismo menos directo, pero probablemente más importante, al funcionamiento de las economías de mercado, como es a través del impacto que este hecho tenga sobre las opciones de política económica puestas en marcha por los PI. En efecto, la creciente interrelación entre las

economías de los PI y la opción en favor de tipos de cambio fijos (o cuasi-fijos) ha conducido a la reducción de la capacidad de actuación -de forma individual- de los distintos países en su lucha contra el desempleo. De esta forma, desechada la puesta en marcha de políticas de corte fiscal o monetario como mecanismos de lucha contra el desempleo, las políticas de mercado de trabajo, básicamente centradas en el ajuste a la baja de los salarios por cualesquiera métodos, se convierte en la única política económica disponible. La segunda parte de esta ponencia se dedica precisamente a explorar cuáles son las posibles consecuencias en términos de bienestar social que se pueden derivar de esta opción de política económica, para por último pasar a comentar de qué forma tales desarrollos afectan a los sistemas tradicionales de redistribución existentes en los PI, fundamentalmente en Europa, y cuál sería el coste en el supuesto de que se fracasara a la hora de rediseñar el Estado de Bienestar para hacerlo más eficiente en la solución de los nuevos problemas sociales que previsiblemente se plantearán en las "nuevas" economías abiertas de mercado. En pocas palabras, la globalización haría cada vez más necesaria la existencia de un poder compensador de las desigualdades generadas por un mercado cada vez más libre, y por lo tanto más desigual, en un momento en el que se estaría cuestionando -por mor de las restricciones que plantea la actuación pública en mercado abiertos- la mera existencia del Estado de Bienestar.

2. Competencia exterior y dualización del mercado de trabajo: un modelo agregado simple

Se parte de una economía con dos sectores, sector 1 y sector 2, caracterizados por tener distintas productividades, $z_1 < z_2$, un mismo margen sobre costes, q , y distinto nivel de precios, p_1, p_2 , y de salarios monetarios, w^m_1, w^m_2 . Siendo la producción total:

$$(1) \quad Y = (P_1/P) \cdot z_1 L_1 + (P_2/P) z_2 L_2$$

donde P es el índice global de precios, z la productividad aparente del trabajo y L el empleo en cada sector.

Por su parte la demanda efectiva en el sector 1, DE_1 , será igual a:

$$(2) \quad DE_1 = C_1 + I_1 + G_1 + X_1 - M_1$$

Siendo, como es habitual, C el consumo del sector 1, I la inversión en bienes de capital producidos en el sector 1, G el gasto público en 1, X las exportaciones de 1 y M las importaciones de 1. A su vez el consumo del sector responderá al siguiente ecuación:

$$(3) \quad C_1 = c_{11} \cdot w_1 L_1 + c'_{11} [1 - (w_1/z_1)] z_1 L_1 + c_{21} \cdot (w^m_2/P_1) L_2 + c'_{21} [1 - (w^m_2/z_2)] z_2 L_2 P_2/P_1 = \\ = L_1 [w_1 (c_{11} - c'_{11}) + c'_{11} z_1] + L_2 [(w_2 (c_{21} - c'_{21}) + c'_{21}) P_2/P_1]$$

donde c es la propensión a consumir de los trabajadores y c' la propensión a consumir de los propietarios del capital y los subíndices recogen el sector de pertenencia, el primero, y el sector en el que realizan el consumo, el segundo; de forma de c_{21} recogería la propensión de los trabajadores del sector 2 de consumir productos del sector 1 y w el salario real definido respecto a los precios del sector. La diferenciación entre propensiones a consumir según fuente de renta permite incorporar al modelo el impacto sobre la demanda efectiva de los posibles cambios en la distribución de la renta.

Por su parte las funciones de inversión, I , gasto público, G , exportaciones, X , e importaciones, M , coincidirán con las siguientes expresiones:

$$(4) \quad I_1 = \alpha_1 \cdot I/P_1$$

$$(5) \quad G_1 = \beta_1 \cdot G/P_1$$

$$(6) \quad X_1 = \varphi_1 \cdot Y_m/P_1 + \theta \cdot \eta_1 \cdot (\pi_1/P_1)$$

donde θ , es el tipo de cambio, Y_m la renta mundial y π_1 el nivel de precios mundial

$$(7) \quad M_1 = \tau_1 \cdot Y + \theta \cdot \delta_1 \cdot (\pi_1/P_1) = \\ \tau_1 \cdot [(P_1/P) \cdot z_1 L_1 + (P_2/P) z_2 L_2] + \theta \cdot \delta_1 \cdot (\pi_1/P_1)$$

Con lo que la condición de equilibrio del primer sector, $DE_1 = Y_1$ responderá a la siguiente expresión:

$$(8) \quad Y_1 = z_1 \cdot L_1 = L_1 [w_1 (c_{11} - c'_{11}) + c'_{11} z_1] + L_2 \cdot P_2 / P_1 [w_2 (c_{21} - c'_{21}) + c'_{21} z_1] + \alpha_1 \cdot I / P_1 + \beta_1 \cdot G / P_1 + \varphi_1 \cdot Y_m / P_1 + \theta \cdot \eta_1 \cdot (\pi_1 / P_1) - \{ \tau_1 \cdot [(P_1 / P) \cdot z_1 L_1 + (P_2 / P) \cdot z_2 L_2] + \theta \cdot \delta_1 \cdot (\pi_1 / P_1) \}$$

Y procediendo de igual forma se obtendría, para el sector 2:

$$(9) \quad Y_2 = z_2 \cdot L_2 = L_2 [w_2 (c_{22} - c'_{22}) + c'_{22} z_2] + L_2 \cdot P_1 / P_2 [w_1 (c_{12} - c'_{12}) + c'_{12} z_2] + \alpha_2 \cdot I / P_2 + \beta_2 \cdot G / P_2 + \varphi_2 \cdot Y_m / P_2 + \theta \cdot \eta_2 \cdot (\pi_2 / P_2) - \{ \tau_2 \cdot [(P_1 / P) \cdot z_1 L_1 + (P_2 / P) \cdot z_2 L_2] + \theta \cdot \delta_2 \cdot (\pi_2 / P_2) \}$$

Partiendo de las ecuaciones de equilibrio de cada sector se pueden obtener las funciones de *salarios de demanda* de cada uno, w_i^d , concepto que recoge el papel de los salarios como generadores de demanda efectiva, y que permite saber cuál es el comportamiento de los salarios (esto es, de la distribución funcional de la renta) compatible, *caeteris paribus*, con la plena absorción la producción del sector. Ecuación que, en el caso del sector 1 correspondería a:

$$(10) \quad w_1^d = - \frac{z_1 L_1 [c'_{11} - 1] + L_2 (P_2 / P_1) [w_2 (c_{21} - c'_{21}) + z_2 c'_{21}]}{L_1 (c_{11} - c'_{11})} - \frac{\alpha_1 \cdot I / P_1 + \beta_1 \cdot G / P_1 + \varphi_1 \cdot Y_m / P_1 + \theta \cdot (\eta_1 + \delta_1) (\pi_1 / P_1) - \tau_1 Y}{L_1 (c_{11} - c'_{11})}$$

donde si $c_{11} > c'_{11}$

y $L_2 (P_2 / P_1) [w_2 (c_{21} - c'_{21}) + z_2 c'_{21}] + \alpha_1 \cdot I / P_1 + \beta_1 \cdot G / P_1 + \varphi_1 \cdot Y_m / P_1 + \theta \cdot (\eta_1 + \delta_1) (\pi_1 / P_1) - \tau_1 Y > 0$

$$\text{entonces } \delta w_1^d / \delta L_1 > 0$$

$$\delta^2 w_1^d / \delta L_1^2 < 0$$

Una relación creciente entre salario de demanda y producción que se explica por el efecto expansivo que tiene sobre la demanda efectiva, *caeteris paribus*, el aumento de la participación de los salarios en la renta asociado a un aumento de los salarios reales. Una ecuación similar a la anterior podría obtenerse para el sector 2.

El análisis del complejo fenómeno de la globalización en este contexto se hará de una forma sencilla, suponiendo que el mismo genera una reducción en los precios internacionales de un sector -concretamente el sector 1. Una forma que aunque necesariamente reduccionista de lo que significa la globalización permitirá explorar la validez del argumento tan habitual de que es la ventaja en precios disfrutada por algunos países de reciente industrialización la que estaría detrás de su creciente penetración en los mercados nacionales de los PI, fundamentalmente en los sectores de menor productividad, y la consiguientemente aparición en ellos de problemas de desempleo.

Precisamente la expresión (10) permite conocer cuál es el impacto sobre los salarios de demanda de cambios en el precio de los bienes del sector 1 en el resto del mundo, π_1 , así como variaciones en el tipo de cambio, θ , o de los componentes autónomos del gasto, $\alpha_1 \cdot I/P_1$, $\beta_1 G/P_1$, $\phi_1 Y_m/P_1$. Resultados en todos los casos negativos, en el sentido de que aumentos del precio mundial, depreciación de la moneda nacional o aumentos en el gasto autónomo permitirán absorber los distintos niveles de producción con salarios de demanda inferiores, en el sentido de que ahora una mayor parte de la producción se absorbe vía comercio exterior (caso de aumento de π_1 , θ , o Y_m) o vía demanda de inversión o gasto público (aumentos de I o G).

Pero obviamente los salarios no tienen porqué coincidir *ex-ante* con los salarios de demanda, que sólo expresan una condición de equilibrio, ya que el salario realmente

existente en el sector será, en última instancia, el fijado por las empresas, w_1^R -para el sector 1- que se puede expresar como¹:

$$(11) \quad w_1^R = z_1 / q$$

donde q es el margen sobre costes, que coincide con la inversa de participación de los salarios en la renta (o con la inversa de los costes laborales unitarios reales, que en términos agregados sería lo mismo).

Con lo que la condición de equilibrio en el mercado se podrá expresar como:

$$(12) \quad w_1^d = w_1^R$$

a partir de lo cual se obtienen el nivel de empleo de equilibrio en el sector 1:

$$(13) \quad L_1 = \frac{L_2(P_2/P_1)[w_2(c_{21} - c'_{21}) + z_2 c'_{21}] + \theta \cdot (\eta_1 + \delta_1) (\pi_1/P_1) + B/P_1 - \tau_1 Y}{z_1 \{ [(c'_{11} - c_{11})/q] + c'_{11} - 1 \}}$$

mientras que el empleo de equilibrio correspondiente en el sector 2 será:

$$(14) \quad L_2 = \frac{L_1(P_1/P_2) [w_1(c_{12} - c'_{12}) + z_1 c'_{12}] + B'/P_2 + \theta \cdot (\eta_2 + \delta_2) (\pi_2/P_2) - \tau_2 Y}{z_2 \{ [(c'_{22} - c_{22})/q] + c'_{22} - 1 \}}$$

donde $B = \alpha_1 I + \beta_1 G + \varphi_1 \cdot Y_m$

donde $B' = \alpha_2 I + \beta_2 G + \varphi_2 \cdot Y_m$

$$\left| \begin{array}{l} \forall \alpha_1 + \alpha_2 = 1 \text{ y } \beta_1 + \beta_2 = 1 \end{array} \right.$$

Sustituyendo la expresión (14) en (13) y teniendo en cuentas la definición de salarios de equilibrios se obtienen finalmente:

¹ En línea con Carlin y Soskice (1992)

$$(15) L_1 = \frac{b [\tau_1 \cdot Y \cdot P_1 - \varphi(\delta_1 + \mu_1) \cdot \pi_1 - B] - c [\tau_2 \cdot Y \cdot P_2 - \varphi(\delta_2 + \mu_2) \pi_2 - B']}{z_1 \cdot P_1 (a \cdot b - cd)}$$

$$(16) L_2 = \frac{a [\tau_2 \cdot Y \cdot P_2 - \varphi(\delta_2 + \mu_2) \cdot \pi_2 - B'] - d [\tau_1 \cdot Y \cdot P_1 - \varphi(\delta_1 + \mu_1) \cdot \pi_1 - B]}{z_2 \cdot P_2 (a \cdot b - cd)}$$

donde $b = [(c_{22} - c'_{22})/q] + c'_{22} - 1 < 0$

$a = [(c_{11} - c'_{11})/q] + c'_{11} - 1 < 0$

$c = [(c_{21} - c'_{21})/q] + c'_{21}$

$d = [(c_{12} - c'_{12})/q] + c'_{12}$

Siempre bajo los supuestos simplificadores:

$$c_{11} - c'_{11} = c_{22} - c'_{22} > 0 \text{ y } c_{21} - c'_{21} = c_{12} - c'_{12} > 0 ; \text{ y}$$

$a \cdot b > cd$ como condición suficiente para que el empleo sea positivo en cada sector.

2.1 Salarios rígidos.

En el supuesto extremo de que los salarios fueran totalmente rígidos, escenario que algunos autores como Krugman (1995) han denominado, aunque conscientes de la simplificación, "modelo europeo", la caída de los precios internacionales de un sector, asociada a la "globalización", generaría *caeteris paribus* una reducción en los niveles de empleo del mismo, que sin embargo se traduciría por mor de la caída en la demanda efectiva generada por los trabajadores del sector afectado por la competencia internacional, en una caída de la producción y empleo también en el otro sector, aunque de menor intensidad. En efecto, si se sustituye en la ecuación (14) el valor de Y - ecuación (1) - se obtiene para el sector 1:

$$(17) L_1 = - \frac{(bP - \tau_2 P_2) [\varphi(\delta_1 + \mu_1) \pi_1 + B] - (cP - \tau_1 P_1) [\varphi(\delta_2 + \mu_2) \pi_2 + B']}{z_1 P_1 [P (ab - cd) + \tau_1 P_1 (d - b) + \tau_2 P_2 (c - a)]}$$

$$(18) \quad \frac{\delta L_1}{\delta \pi_1} = \frac{\varphi(\delta_1 + \mu_1)(\tau_2 P_2 - bP)}{z_1 P_1 [P(ab - cd) + \tau_1 P_1(d-b) + \tau_2 P_2(c-a)]} > 0$$

Comportamiento que también se extiende al otro sector, ya que resulta inmediato constatar que:

$$(19) \quad \frac{\delta L_2}{\delta \pi_1} = \frac{\varphi(\delta_1 + \mu_1)(dP - \tau_2 P_2)}{z_2 P_2 [P(ab - cd) + \tau_1 P_1(d-b) + \tau_2 P_2(c-a)]} > 0^2$$

lo que significa que la pérdida de competitividad exterior en el sector 1, sector de baja productividad y bajos salarios, generará, *caeteris paribus*, una caída del empleo en ambos sectores al retransmitirse vía demanda el impacto negativo primario sobre el sector 1 al sector 2. Obviamente este resultado dependería, como es habitual, del mantenimiento de la condición *caeteris paribus* que afecta al resto de las variables que aparecen en las ecuaciones de empleo, es decir, si los salarios son inflexibles la "globalización" implicará más desempleo siempre que la distribución de la renta permanezca constante, no se realice ningún tipo de política fiscal compensatoria, no se actúe sobre el tipo de cambio alguna, no aumente la demanda exterior del sector 2 ...etc.

2.2. Salarios flexibles

Cabe sin embargo plantearse los efectos de la globalización, resumidos aquí a modo ilustrativo mediante la caída del precio mundial en uno de los sectores, bajo el supuesto de flexibilidad completa de salarios, -lo que Krugman ha denominado modelo americano. Ya que si los salarios son perfectamente flexibles, la creciente competencia internacional no tendría que traducirse, al igual que en el caso anterior, en desempleo.

Para conseguir un ajuste perfecto, es decir para mantener los niveles de empleo resulta necesario que ambos sectores ajusten a la baja sus salarios. En efecto, el mantenimiento del margen, q , en ambos sectores, implica que los salarios reales

² Bajo la condición perfectamente asumible de $q > \tau_2 P_2$

definidos respectivamente de en términos de los precios de cada sector (w_1 y w_2) también permanecerán constantes, es decir que las variaciones en los salarios monetarios necesarias para realizar el ajuste serán iguales a las variaciones de precios:

$$dw^m_1 = dP_1, dw^m_2 = dP_2$$

Ahora bien, a partir de las ecuaciones (15) y (16) se tiene:

$$(20) P_1 = \frac{b [\varphi(\delta_1 + \eta_1)\pi_1 + B] + c [\tau_2 Y P_2 - \varphi(\delta_2 + \eta_2)\pi_2 - B']}{z_1 L_1 (ab - cd) - b Y \tau_1}$$

$$(21) P_2 = \frac{a [\varphi(\delta_2 + \eta_2)\pi_2 + B'] + d [\tau_1 Y P_1 - \varphi(\delta_1 + \eta_1)\pi_1 - B]}{z_2 L_2 (ab - cd) - a Y \tau_2}$$

lo que pone de manifiesto que, tal y como se señalaba más arriba, reducciones en π_1 exigen alteraciones a la baja en los salarios monetarios de ambos sectores.

A partir de estas ecuaciones es inmediato obtener el vector de precios relativos de equilibrio que mantendría los niveles de empleo:

$$(22) \left\{ P_1 / P_2 \right\}^* = \frac{[\varphi(\delta_1 + \eta_1)\pi_1 + B] (bz_2 L_2 - Y \tau_2) - [\varphi(\delta_2 + \eta_2)\pi_2 + B'] cz_2 L_2}{[\varphi(\delta_1 + \eta_1)\pi_1 + B] (-dz_1 L_1) + [\varphi(\delta_2 + \eta_2)\pi_2 + B'] (az_1 L_1 - \tau_1 Y)}$$

$$\text{donde } \frac{\delta \left\{ P_1 / P_2 \right\}^*}{\delta \pi_1} > 0$$

es decir, que los precios y salarios monetarios del sector objeto de competencia exterior han de ajustarse a la baja en mayor medida que los del otro sector. Ahora bien, dado que debido a los supuestos realizados tanto la renta como su distribución permanecen constantes a nivel agregado, también lo hará la masa salarial, por lo que necesariamente el salario real del sector 1, medido respecto al índice general de precios P, disminuye, a la vez que crece el salario real correspondiente al sector 2, con lo que se produciría un

aumento de la dispersión salarial con la consiguiente dualización del mercado de trabajo:

$$\overline{MS} = (w^m_1 / P) \cdot L_1 + (w^m_2 / P) \cdot L_2; \text{ si } \downarrow (w^m_1 / P) \Rightarrow \uparrow (w^m_2 / P)$$

donde (w^m_1 / P) se denominará W_1 y (w^m_2 / P) se denominará W_2

Por su puesto, tal efecto se atenuaría en la medida en que se permitiera cambios en la composición de la producción.

Obviamente los dos casos descritos más arriba, rigidez perfecta de precios y flexibilidad total de éstos, representan los dos extremos de un amplio abanico de posibilidades de respuesta ante una caída del precio mundial en el sector de baja productividad, pudiéndose deducir que ésta generará un impacto tanto mayor sobre los salarios reales del sector (a la baja) cuanto más flexible sean los salarios ante los cambios en la demanda de trabajo, planteándose por lo tanto la existencia de una relación teórica inversa entre disparidad salarial y tasa de desempleo, de tal manera que en presencia de mecanismos de cualquier tipo que impidieran la reducción de los salarios reales en el sector objeto de competencia exterior (en nuestro caso el sector 1) se mantendría la dispersión salarial y el ajuste del desequilibrio del sector se resolvería vía cantidades (a la baja), mientras que alternativamente, en presencia de flexibilidad plena se ajustarían los salarios reales y se mantendría el empleo a costa del aumento del abanico salarial (tanto por reducción del suelo salarial como por aumento del techo, ya que los salarios del sector 2 se beneficiarían, como hemos, visto, de un ajuste al alza).

Una vez señalados los efectos previstos del aumento de la competencia exterior, que en general se resumirían en un aumento del desempleo en el sector de salarios bajos y baja productividad y un aumento del abanico salarial, W_2 / W_1 , cabe plantearse hasta qué punto las contrastaciones realizadas avalarían la existencia de este efecto. En este sentido las estimaciones disponibles -algunas de las cuales se recogen en el cuadro 1- son inequívocas en cuanto a la existencia de tal efecto, si bien los valores concretos obtenidos a la hora de evaluar su importancia son muy distintos, yendo desde un impacto marginal y despreciable, hasta efectos de mayor envergadura, como los obtenidos por Wood (1993) que cifra en un 20 % el aumento del abanico salarial producido por el impacto de la competencia exterior de los países de reciente industrialización.

Cuadro 1. Algunas estimaciones del impacto del la competencia exterior de los PMD sobre el empleo

	Ambito	Características y resultado
A. Wood (1994)	Países Industrializados	Mediante el cálculo del contenido factorial de los flujos comerciales entre PI y PMD estima que en el sector manufacturero el empleo cualificado habría disminuido en 9 millones (+/- 3) para el conjunto de los PI, con un ligero aumento del empleo cualificado. La incorporación del efecto inducido de la competencia de los PMD sobre la elección de técnicas (a favor de procedimientos más intensivos en capital) en aquellos sectores más afectados por ésta y la incorporación de los subsectores del terciario afectado por la competencia de los PMD arrojaría un resultado final de una caída acumulada hasta 1990 en la demanda relativa de trabajadores no cualificados de alrededor del 20 % (+/- 8 %) Este impacto se vería confirmado según el autor por la existencia de una relación inversa significativa entre el cambio en la importancia del empleo manufacturero en diferentes países y la importancia de sus importaciones de manufacturas de los PMD -expresado como porcentaje del PIB- ($R^2 = 0.77$)
P. A. Messerlin (1995)	Francia	En el período 1987-92 los flujos comerciales exteriores de Francia habrían tenido un impacto negativo marginal sobre el empleo estimado en cerca de 33.000 puestos de trabajo (principalmente como resultado del comercio con países de la OCDE extracomunitarios -81.400 y del resto del mundo -32.600). Paralelamente se habría producido un aumento de las diferencias salariales entre los salarios pagados a los trabajadores cualificados en los sectores exportadores y los pagados a trabajadores no cualificados en sectores sujetos a competencia exterior.
P. Krugman (1995)	OCDE	Basándose en un modelo de equilibrio general estima (bajo supuestos de comportamiento de mercado de trabajo <i>a la europea</i>) un impacto negativo sobre el empleo de 1,43 % como resultado de la competencia de importaciones de los países de reciente industrialización
G. Borjas, R. Freeman y L. Katz (1992)	EE.UU.	El comercio internacional sería el responsable de alrededor del 15 % de incremento del abanico salarial experimentado en la década de los 80 entre trabajadores blancos con y sin estudios universitarios
J. Sasch y H Shatz (1994)	EE.UU	Atribuyen a las importaciones una caída del 6.2 % de la demanda de trabajo no cualificado durante la década de los 80.
R. Cooper (1994)	EE.UU.	Sectores de la piel, textil y confección. Alrededor de un 10 % de la reducción relativa de los salarios de los trabajadores no cualificados respondería a la existencia de importaciones de bienes intensivos en trabajo no

Finalmente, uno de los sistemas tradicionales de redistribución intersectorial de las ganancias de productividad parece haber operado, dentro de lo que se conoce como *modelo social europeo*, mediante una política de fijación de salarios en el sector de baja productividad que permitía su crecimiento por encima del crecimiento de la productividad, lo cual en presencia de un margen constante se traducía por un mayor crecimiento de los precios en este sector con respecto al sector de alta productividad, donde la relación entre productividad y precios era más estrecha (y que fijaba precisamente las pautas de crecimiento salarial para toda la economía). Este sistema permitía, mediante la aparición de inflación diferencial, transferir rentas salariales del sector de alta productividad al sector de baja productividad y por lo tanto facilitaba que el diferencia salarial intersectorial fuera inferior a la diferencia de productividades. Como se deduce de la ecuación (1) y de la ecuación (11) si existen distintos sectores con distintos niveles de productividad, y el margen es idéntico en ambos sectores, el salario real del sector 1 (con baja productividad) tendrá que ser necesariamente menor que el salario real del sector 2, si bien los salarios reales están aquí definidos con respecto a los precios de cada sector, P_1 y P_2 , y no con respecto al índice de precios global de la economía, P . Con lo que si $P_1 > P_2$ la diferencia de los salarios reales (w/P) será menor que la diferencia de los salarios con respecto a sus propios niveles de precios. Con lo que existiría así un mecanismo automático que permitiría trasladar parte de las ganancias de productividad del sector 2 a los salarios reales del sector 1, corrigiéndose así parcialmente la disparidad salarial. En este contexto la necesidad de igualar los precios nacionales con los precios de importación, de forma que $P_1 \equiv \pi_1$, eliminará la posibilidad de funcionamiento de tal sistema de transferencia de productividad, con lo que necesariamente se ampliarán las disparidades de salarios intersectoriales.

3. Desempleo, productividad y política de empleo.

Pero, como hemos señalado en la introducción, la internacionalización de la economía va a afectar por otra vía al funcionamiento de las economías occidentales. Así frente a la posibilidad que tenían los distintos Estados de utilizar cuatro tipos distintos de política económica: fiscal, monetaria, comercial y de rentas, para hacer frente a sus objetivos de estabilización económica, el aumento de las relaciones económicas con el resto del mundo, y la forma concreta en la que se ha materializado esa apertura -al menos en la UE(15)- ha reducido enormemente las posibilidades de intervención discrecional -y descoordinada- en lo que se refiere a tres de los cuatro tipos arriba mencionados de actuación, quedando por tanto tan sólo el recurso a la política de rentas.

Así, tomando como ejemplo el que sin duda es el problema dominante en las economías europeas: el desempleo, la política monetaria no se podría utilizar con carácter expansivo por estar supeditada a la política cambiaria, la política comercial no se podría utilizar al estar sometida a la soberanía de la UE y la OMC, la política fiscal se ve constreñida por las condiciones de Masstricht y, en caso de no estarlo, se vería limitada por los probables desequilibrios sobre la balanza de pagos que se derivarían de una acción expansiva unilateral, con lo que sólo resta -en ausencia de una coordinación de políticas económicas expansivas por parte de un conjunto suficientemente amplio de países- la actuación sobre el mercado de trabajo. No siendo por lo tanto de extrañar que éste sea el blanco de todas las -escasas- propuestas de actuación que emanan de la UE.

Ahora bien, llegados a este momento cabe plantearse cual es la lógica de la intervención en el mercado de trabajo como herramienta de relanzamiento de la economía y por lo tanto del empleo. En primer lugar se puede defender, como así se hace, una política de moderación salarial genérica, que abarque a todos los segmentos de empleo (L_1 y L_2 en nuestro modelo) con una doble finalidad:

(1) En el caso de que el margen permanezca constante -al igual, por lo tanto que los salarios reales, w_i -, y por lo tanto la moderación salarial se transmita a precios, esta política sólo afectaría a la demanda efectiva y empleo en el supuesto de que tal moderación fuera de mayor intensidad que la de nuestros socios comercial, ya que de

ser así cambiarían los precios relativos - $\hat{\pi}_1/P_1$ y $\hat{\pi}_2/P_2$ - aumentando las exportaciones y sustituyendo parte de las importaciones por compra de productos nacionales:

$$\downarrow W_m \rightarrow \bar{q} \rightarrow \downarrow P \rightarrow \uparrow X + \downarrow M \rightarrow \uparrow DE \rightarrow \uparrow L$$

Este efecto, que sería equivalente al de una devaluación competitiva, sin embargo, se anularía de verse acompañado de medidas del mismo signo por parte de los principales socios comerciales del país en cuestión³:

(2) Si la moderación salarial no va acompañada de una reducción de precios, y por lo tanto se produce una redistribución a favor de beneficios (una caída de los CLUR), se pondría en marcha dos efectos contrapuestos:

(a) La redistribución a favor de beneficios, en la medida en que la propensión a consumir de beneficios sea menor que la propensión a consumir de rentas de trabajo (como así indican la mayoría de las estimaciones disponibles) provocará, *caeteris paribus*, una caída en la demanda de consumo, y por lo tanto afectará negativamente a la demanda efectiva y al nivel de producción y empleo.

(b) Si como resultado de la mayor participación de los beneficios en la renta se produce un aumento de la inversión, esto es si $[I_t = f(b_{t-1}, \dots)]$, donde $b = B/Y$, entonces, *caeteris paribus* se producirá un aumento en la demanda de inversión y por lo tanto en el nivel de empleo y renta de equilibrio:

$$\left. \begin{array}{l} \downarrow (w/z) \rightarrow \uparrow q \rightarrow \uparrow (B/Y) \rightarrow \uparrow I \rightarrow \uparrow DE \\ \downarrow (w/z) \rightarrow \uparrow q \rightarrow \downarrow (MS/Y) \rightarrow \downarrow C \rightarrow \downarrow DE \end{array} \right\} (i)$$

³ Así que no es de extrañar que en los foros europeos se muestre una gran preocupación sobre la posibilidad de utilizar este mecanismo como una nueva forma de llevar a cabda vieja política de "beggar thy neighbour"

La existencia simultánea de los dos efectos puede dar lugar (Muñoz de Bustillo, 1993) a distintos resultados según cual sea la intensidad de los mismos, con distinto perfil temporal, en la medida en que es de prever que el impacto contractivo vía demanda sea automático mientras que el impacto expansivo vía inversión estará sujeto a cierto retardo temporal y a una mayor incertidumbre.

De lo anterior se deduce que para que este último tipo de políticas de moderación salarial, las dirigidas a reconstruir o fortalecer los excedentes empresariales, tengan éxito tiene que existir un fuerte compromiso inversor por parte de las empresas beneficiarias de la redistribución, pudiéndose en caso contrario producir un efecto diametralmente opuesto al intencionado. Otro de los resultados interesantes derivados del este tipo de políticas cuando se analizan en un modelo bisectorial, es que en la medida en que la inversión se nutra fundamentalmente de bienes producidos en el sector de alta productividad, L_2 , la política de redistribución a favor de beneficios vía moderación salarial, en el caso de tener éxito, generará un cambio en la composición de la demanda en contra del sector de baja productividad-bajos salarios, con lo que *caeteris paribus* se profundizará en la dispersión salarial como resultado de la desviación de demanda efectiva desde el sector 1 hacia el sector 2.

Obviamente, este tipo de política encuentra sus mayores defensores, y su racionalidad más convincente, en aquellas interpretaciones del desempleo europeo como desempleo con un fuerte componente *clásico*, esto es derivado de la falta de capital instalado para contratar a los todos oferentes de empleo. Ya que en la medida en que ésta fuera la causa última del fuerte diferencial de desempleo que afecta a Europa, la solución pasaría por un aumento del stock de capital instalado y por lo tanto por un aumento de la inversión. Sin embargo la evidencia existente derivada de las estadísticas de utilización de capacidad instalada o de la más completa *Encuesta ad hoc del Mercado de Trabajo* realizada por la Comisión de las Comunidades Europeas en 1994, revela que el grado de utilización de la capacidad instalada industrial, medido en términos de horas medias de funcionamiento, no pasaba para el conjunto de la CE(11)

de las 56 o 67 (según el índice utilizado) horas semanales, lo cual supone una utilización del 33 o 40 % con respecto a la utilización plena ($24h \cdot 7d. = 168$)⁴.

Existe, sin embargo, otra vía alternativa de justificar la moderación salarial, si bien en este caso basándose en argumentos muy distintos. Ahora la llamada de atención sobre la existencia de algún tipo de disfunción en el comportamiento del mercado de trabajo europeo la da el estudio de la relación existente entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento del empleo en los países europeos, relación que pone de manifiesto la existencia de lo que se ha venido a conocer como *jobless growth*, o crecimiento sin generación de empleo (cuadro 2).

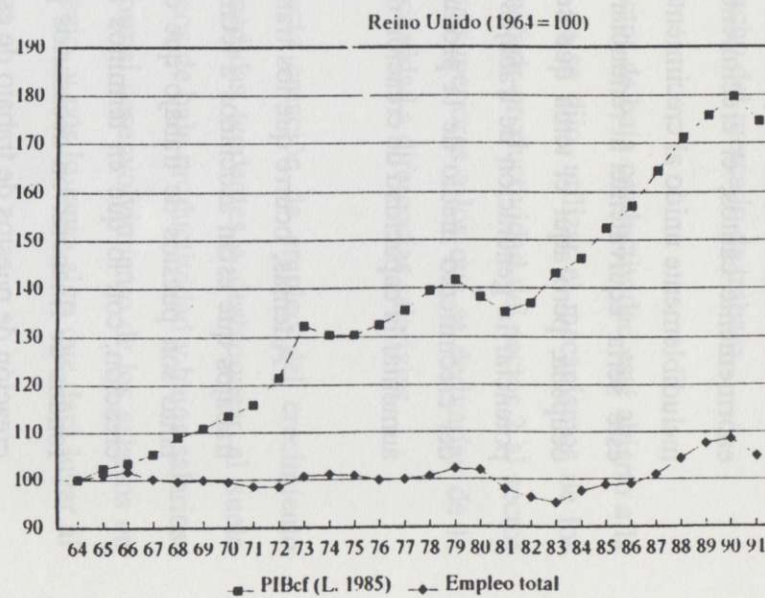
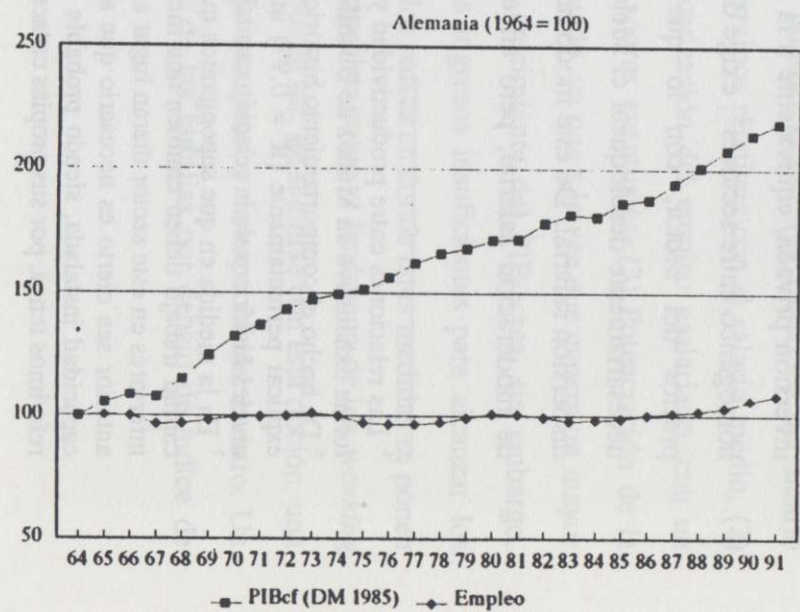
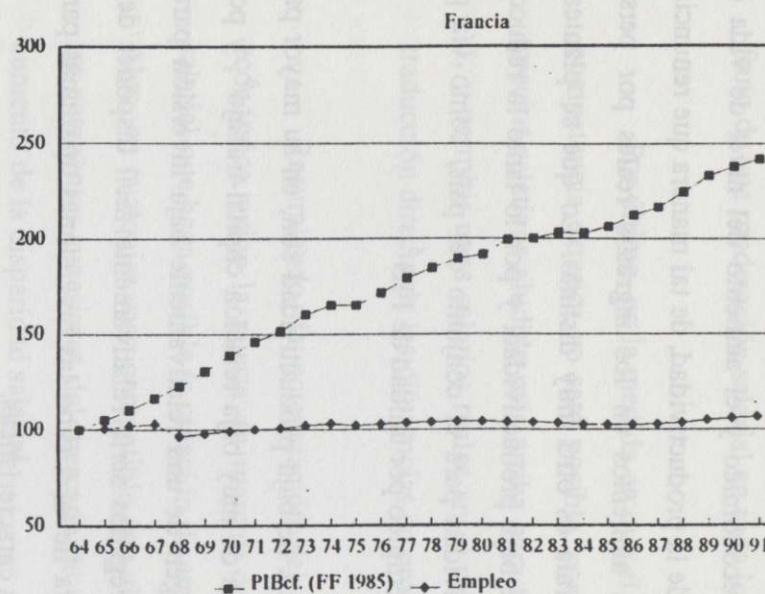
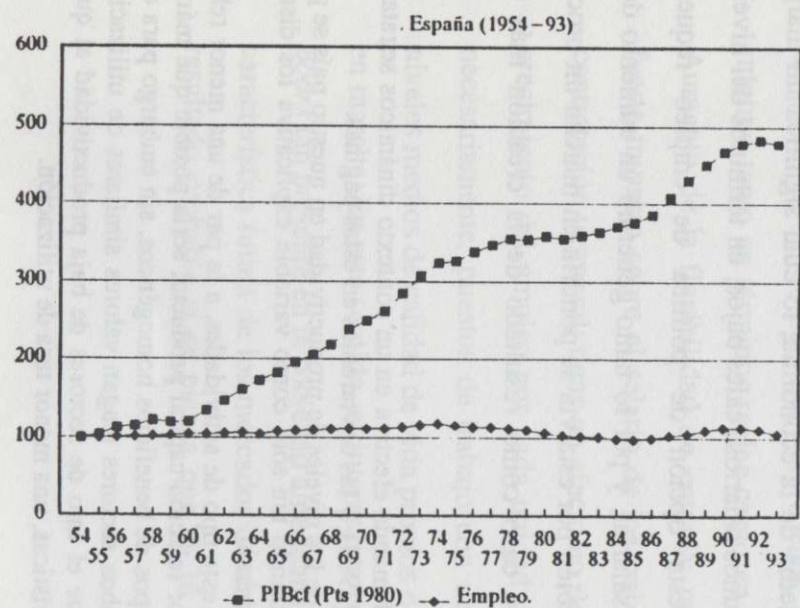
Tautológicamente el comportamiento de la tasa de empleo, e , se puede expresar como la tasa de variación de la demanda efectiva, Y , menos la tasa de variación de la productividad, z , menos la tasa de variación de la jornada de trabajo, j , menos la tasa de variación de la tasa de actividad, a , y menos la tasa de variación de la población, N :

$$(22) \quad \dot{e} = \dot{Y} - \dot{j} - \dot{z} - \dot{a} - \dot{N}$$

con lo que, *caeteris paribus*, dado un crecimiento del PIB el comportamiento del empleo estará inversamente relacionado con la productividad. De tal manera que una productividad alta permitirá la absorción de la demanda efectiva existente en una economía con un impacto menor sobre el empleo que una productividad baja. Cuando se analiza la experiencia europea en general, y la española en particular, en lo que a este tema se refiere se comprueba como en el período 60-90 el crecimiento de la demanda efectiva en estos países fue suficientemente alto como para absorber los también altos crecimientos de la productividad, pero insuficiente como para absorber simultáneamente a los nuevos entrantes al mercado de trabajo, arrojando por lo tanto un aumento en el desempleo. Una expresión cuantitativa de este hecho se encuentra en los altos niveles del umbral de crecimiento con creación de empleo que caracterizan a nuestro país, que para el período 1954-93 tomaría el valor de 3.6 %.

⁴ El valor máximo de utilización corresponde a Holanda (65 o 21 % según el índice) y el mínimo a Irlanda (31 o 27 %), mientras que España tiene un valor superior a la media de 55 % (0 44 %)

Cuadro 2. Crecimiento del PIB y crecimiento del empleo en, Alemania, Francia, y Gran Bretaña (1960-91) y España (1954-93)



Cuando se habla, sin embargo, de la relación entre empleo y productividad hay que ser enormemente cautos, el crecimiento económico y el aumento del nivel de vida está ineludiblemente unido al crecimiento de la productividad, de tal manera que renunciar a este sería equivalente a renunciar a aumentos en los ingresos reales por persona ocupada, pero aquí el tema que se trata es otro muy distinto. Lo que se plantea es potenciar la generación de trabajos de baja productividad, y por lo tanto la reducción del crecimiento medio de la productividad para el conjunto del país, como vía para aumentar la capacidad de creación de empleo por unidad de PIB⁵.

Además, ocurre que los trabajos de baja productividad son, en su mayor parte, trabajos que están asociados a técnicas de muy baja relación capital-trabajo⁶, y por lo tanto son puestos de trabajo que exigen de una relativamente baja inversión para su creación, con lo que en términos agregados sería relativamente fácil disponer de los fondos de financiación necesarios para llevar a cabo las inversiones oportunas para la creación de puestos de trabajo de estas características.

Sin embargo, la condición de baja productividad de este tipo de empleos, junto con la condición de que el tipo de beneficio tendrá que ser, para atraer suficiente inversión privada, equivalente a la media de la economía, lo cual significa un margen homogéneo entre sectores⁷, exige de unos salarios reales bajos, en términos del nivel de precios del sector, con lo que esta opción de política de empleo requerirá necesariamente desbloquear el suelo salarial, y por lo tanto generará un aumento de la dispersión salarial. De este modo también por esta vía se pondría en marcha un proceso de moderación salarial, pero en este caso como resultado de la creación más que

⁵ Las relaciones entre productividad y demanda efectiva en un contexto dinámico se tratan de forma exhaustiva en Muñoz de Bustillo (1994), y las obviaremos en estas páginas.

⁶ De hecho el comportamiento histórico de los niveles de productividad en nuestro país se puede explicar perfectamente ($R^2 = 0.97$) utilizando tan sólo como variable explicativa los distintos niveles históricos de la relación capital/trabajo.

⁷ En la medida en que supongamos que este tipo de actividades, a la par de una menor relación capital trabajo tienen también una menor relación capital producto, sería posible que márgenes inferiores en este sector dieran lugar a tipos de beneficios homogéneos, sin embargo para que lo anterior sea cierto es necesario que ambos sectores tengan valores similares de utilización de capacidad instalada, siendo probable que el tipo de sectores de baja productividad al que nos referimos tenga, por sus propias características, una menor tasa de utilización.

proporcional de empleos en el sector de baja productividad y bajos salarios, y no como fruto de una moderación salarial en todo lo ancho del mercado de trabajo.

Por último, en la medida en que el sector de baja productividad esté abierto a la competencia exterior no será posible, como ya se dijo, utilizar el mecanismo de los precios relativos aludido más arriba para transferir productividad del sector 2 al sector 1, y permitir unos salarios reales en el sector superiores a los que se derivarían de la traducción directa de las diferencias en productividad a diferencias salariales.

Resumiendo, la potenciación del efecto creación de empleo del crecimiento económico exige la puesta en marcha de medidas tendentes a desbloquear el suelo salarial que haga posible la creación de empleos de baja productividad y bajos salarios. Algo, en cualquier caso compatible con el normal desenvolvimiento de los salarios en los segmentos superiores del mercado de trabajo, y por lo tanto algo que dará lugar al aumento de la disparidad salarial.

Sin embargo este tipo de política, que se materializaría en acciones de desregulación del mercado de trabajo del tipo a las puestas en marcha en la mayor parte de países de la Comunidad, entre ellos el nuestro, como: (1) Deterioro del salario mínimo tanto en términos reales como en términos relativos con el salario medio, (2) Aumento de la flexibilidad de entrada: precarización del empleo asalariado, con un fuerte impacto sobre el salario de los trabajadores eventuales, (3) Potenciación de la contratación temporal; tiene un efecto no deseado, ya que a la vez que genera un mayor crecimiento del empleo por cada unidad de crecimiento del PIB, crea, sin embargo, necesariamente, puestos de trabajo con unos ingresos insuficientes para alcanzar los niveles medios de calidad de vida propios de los países en donde tales medidas se ponen en marcha. En este sentido, es interesante comprobar como el fenómeno de los *working poors* tan presente en la sociedad americana, puede ser, de seguirse con esta opción, una característica futura de los mercados de trabajo europeos, y en especial del nuestro. Un resultado probable si se piensa que el 36 % de las familias por debajo de índice de

pobreza en nuestro país tienen al sustentador principal dentro de la categoría de trabajador ocupado⁸.

4.4. Dualización y Estado de Bienestar.

Como hemos visto, podría decirse que todos los caminos llevan a la dualización del mercado de trabajo, algo que parecería confirmarse de la escasa y fragmentada información disponible sobre dispersión salarial (ver gráfico 1). En este contexto la oportunidad de intervención desde la órbita del Estado de Bienestar aparecería por dos vías distintas. Por un lado, si uno de los propósitos de la lucha contra el desempleo es el impacto negativo que la condición de desempleado tiene sobre los ingresos del individuo que la sufre, de poco serviría transformar a parte de la población antes desocupada en trabajadores empleados en el sector de baja productividad-bajos salarios si con ello no se consigue que éstos tengan acceso a niveles de consumo considerados socialmente como "suficientes" (esto es, en un rango no "demasiado" distanciado del consumo medio). Con lo que, si el objetivo es la satisfacción de las necesidades de los desempleados y no tan sólo la reducción de las estadísticas de empleo, será necesario repensar mecanismos a través de los cuales completar los salarios monetarios de los trabajadores de estos sectores con la cobertura extramercado de otras necesidades con la finalidad de acercar sus niveles de consumo a los niveles medios.

En esta línea, una de las propuestas que parecen repetirse desde enfoques distintos del problema es la reducción de los costes laborales no salariales asociados a este tipo de trabajadores como mecanismo de abaratar el coste de los mismos sin que el peso del ajuste salarial recaiga sobre la nómina que se llevan a casa los trabajadores del sector. Este mecanismo, además, tendría como ventaja añadida el que no generaría desincentivos perversos.

⁸ Resultado que sin embargo se diluye cuando se mide con respecto al total de personas ocupadas, la forma habitual de presentar esta información. Véase, Esteve y Muñoz de Bustillo (1994), Política de Rentas. En *Informe FOESSA V*.

Por otro lado gran parte de esos "yacimientos de empleo" en palabras de la Comisión de la CE, están dentro de la órbita de los servicios públicos personales, y por lo tanto en su creación tendría mucho que decir el Sector Público.

4.4. Dualización y Estado de Bienestar.

El problema, y aquí entramos en un terreno altamente resbaladizo, es hasta qué punto una sociedad crecientemente dual va a contar con los incentivos necesarios para apoyar la puesta en marcha del tipo de programas recogidos más arriba. Antes señalamos como la inflación diferencial de los sectores de alta y baja productividad que actuaba como mecanismo de transferencia de la productividad del sector de alta productividad hacia el sector de baja productividad ve en reducida su capacidad redistribuidora en un marco de creciente globalización. Por lo que el cumplimiento del anterior objetivo obligaría a recurrir a las transferencias fiscales, tanto vía ingresos como gastos. Vía gastos porque aunque muchas de las prestaciones características del EB son de carácter universal y por lo tanto benefician a todos los segmentos de la población, el impacto sobre los ingresos de los segmentos inferiores es proporcionalmente mucho más elevado (en especial en partidas como sanidad). Vía ingresos porque la existencia de una brecha fiscal más que proporcional con los ingresos de los individuos reduce significativamente la dispersión salarial antes y después de impuestos. Pues bien, la actuación en pro de los objetivos antes señalados exigiría de un reforzamiento de los procesos redistributivos, bien vía ingresos -como supondría el tratamiento diferencial en términos de cuotas de la SS favorable a los segmentos inferiores-, o vía gastos, mediante la creación de programas complementarios dirigidos específicamente a estos colectivos (con lo que se vulneraría el principio de universalidad que informa a muchos de los EB existentes en la actualidad). Sin embargo resulta difícil imaginar como este tipo de política podría encontrar respaldo (aquiescencia con el aumento de la presión fiscal) cuando el peso de la financiación de las mismas recaería crecientemente en colectivos que no se benefician de ella, una circunstancia muy distinta a la que acompañó a la consolidación del Estado de Bienestar en los años 50 y 60.

Para terminar merece cuanto menos la pena indicar que entre las líneas de política activa de mercado de trabajo para luchar contra el desempleo es habitual

mencionar la política de formación y capacitación profesional (ver por ejemplo las conclusiones del Consejo Europeo de Essen, 1994). En lo que a esto respecta y sin minusvalorar el impacto que a largo plazo puede tener esta política sobre el nivel de productividad, y por lo tanto el nivel de renta por ocupado, creemos que es importante señalar que en el ámbito europeo la falta de postulantes cualificados aparece según la Encuesta del Mercado de Trabajo como la razón menos aducida por las empresas a la hora de explicar porqué no aumentan la utilización de la capacidad productiva instalada -y por lo tanto el nivel de empleo-, por lo que parece que no éste sea el cuello de botella que impida el buen funcionamiento del mercado de trabajo. Existiendo paralelamente alguna evidencia dispersa que indica que la sobrecualificación de la mano de obra empleada alcanza, incluso en países como el nuestro, valores significativos (de alrededor del 7-9 % según el método utilizado en su estimación)⁹. En cualquier caso, lo que si cabría esperar de una política de potenciación de la formación, en aquellos sectores con un nivel medio o alto de flexibilidad, sería una reducción de la dispersión laboral como resultado del impacto sobre los salarios del sector cualificado del aumento de la oferta de mano de obra cualificada y la correspondiente reducción de mano de obra no cualificada.

⁹ Ver Montalvo (1995). Resultado que sería en cualquier caso coherente con la teoría de la educación como filtro, en cuyo caso, inevitablemente, como siempre que intervienen consideraciones de tipo posicional en el comportamiento humano, conducirá a una sobreinversión en educación.

Referencias.

- Boorjas G., Freeman R., y Katz L. (1992) "On the labor market effect of immigration and trade" en *Immigration and the work force: Economic consequences for the United States and source areas*, Borjas G., y Freeman R (eds.) Chicago University Press. Chicago.
- Carlin W., y Soskice D. (1992) *Macroeconomics and the Wage Bargain*, Oxford University Press. Oxford.
- Cooper R. (1994) "Foreing Trade, Wages and Unemployment" . Discussion Paper 1701. Cambridge, Mass.: Harvard Institute of Economic Research (November)
- Garcia Montalvo J. (1995) "Empleo y sobrecualificación: El caso Español". Documentos de Trabajo 95-20. FEDEA
- Krugman P. (1995) "Growing World Trade: Causes and Consecuences" *Brookings Papers on Economic Activity* (1) pp. 363-77.
- Messelin P. A. (1995) "The impact of trade and capital movements on labour: evidence on the french case" *OECD Economic Studies*, Nº 24, pp. 89-124.
- Muñoz de Bustillo R. (1992) "Distribución e Inversión: una reflexión teórica" *Hacienda Pública Española*, 123, pp. 107-126.
- Muñoz de Bustillo. R. (1994) *Productividad y Empleo en el ámbito agregado: relaciones teóricas y evidencia empírica para el G-7 y España*. Universidad de Salamanca.
- Sach J., y Shatz H (1994) "Trade and Jobs in U.S. manufacturing" *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), pp. 1-84
- Wood A. (1994) *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing fortunes in a skill-driven world*. Oxford University Press. Clarendon Press. Oxford