

SECCIÓN ESPECIAL: LA REFORMA Y AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

UNIÓN MONETARIA: UNOS AJUSTES DESFAVORABLES PARA EL EMPLEO Y LA RELACIÓN SALARIAL

Francisco Rodríguez Ortiz
Universidad de Deusto

El proyecto de Unión Monetaria Europea, que culmina en la Unión el proceso de globalización económica, monetaria y financiera, no conlleva necesariamente, como se ha predicado desde los centros de poder, una mejora de la relación laboral y salarial. Las restricciones que pesan sobre la política macroeconómica, la obsesión antiinflacionista del BCE y de los gobiernos y los nuevos imperativos de competencia que dimanen de este proyecto, desplazan la lógica de ajuste sobre el mercado de trabajo. La actual disyuntiva se presentaría en los términos siguientes: paro o flexibilidad regresiva tanto a nivel laboral como salarial. Además, al oponer eficiencia y rentabilidad económicas a costes de la política social, quedan cuestionados los pilares del Estado de Bienestar y la posibilidad de una mayor cohesión social europea.

1. INTRODUCCIÓN.

Uno de los argumentos más comúnmente adelantado es aquel según el cual la moneda única resultaría favorable para el crecimiento y el empleo. Pero, ¿no es imputable la actual tendencia al crecimiento lento a las políticas de ajuste asociadas a la Unión Monetaria Europea (UME)? Asimismo, suponiendo que la UME resulte favorable para el empleo, ¿resultará compatible con una relación laboral estable a tiempo completo, con una relación salarial menos restrictiva y con la pervivencia del nivel de protección social alcanzado en la mayor parte de los países de la Unión Europea?

El empleo únicamente está considerado a nivel comunitario como una cuestión de interés común pese a que algunos pretenden ver en el Tratado de Amsterdam una "constitucionalización de la política social europea". De ahí el interés de determinar que tipo de mercado de trabajo requiere la UME para ser estable a nivel macroeconómico, tanto más cuanto que se apunta, sin aportar

argumentación convincente al respecto, que el pleno empleo sólo sería alcanzable respetando las disciplinas impuestas por la moneda única y procediendo a una radical desregulación del mercado de trabajo que apunta hacia una mayor moderación salarial y flexibilidad en el uso de la mano de obra.

2. LA UNIÓN MONETARIA: UNOS EFECTOS INCIERTOS SOBRE EL EMPLEO.

La implantación y asentamiento de la moneda única condiciona el objetivo de las políticas económicas nacionales que han de desenvolverse con pérdida de autonomía en el manejo de sus principales herramientas macroeconómicas.

- a) El euro elimina las fluctuaciones erráticas de los tipos de cambio. Sin embargo, la desaparición de la herramienta cambiaria, que no ha de ser sacralizada como instrumento de ajuste debido a la relación circular tipo de cambio-precios relativos en economías abiertas, no tiene la misma significación para todos los Estados miembros. Puede ser un instrumento de ajuste a corto plazo, si bien a largo plazo la tasa de desempleo y el tipo de cambio dependen de las características reales de la economía. Según los teóricos de las áreas monetarias optimas, que razonan en un marco reduccionista de competencia precio interindustrial, sólo se podría prescindir del tipo de cambio si fuera elevada la movilidad del factor trabajo y la flexibilidad a la baja de los salarios reales.
- b) La desaparición del riesgo de cambio y la reducción de los costes de transacción abren a la competencia nuevos paneles de los mercados internos y las empresas habrán de responder a los retos de dimensión planteados por un mercado cada vez más integrado consiguiendo mejoras significativas de productividad. De ahí la intensificación del proceso de fusiones, adquisiciones y alianzas en Europa para acceder a mayores recursos, emprender innovaciones de producto, incrementar el volumen de venta y recortar los costes unitarios de producción. El efecto final de este recrudescimiento de la competencia sobre el empleo es incierto.
- c) Se ha mencionado que las inversiones se verían estimuladas por unos tipos de interés más bajos que dejan de incorporar la prima de riesgo basada en las expectativas de devaluación de las monedas así como por la integración de los mercados de capitales europeos. Este recorte se sustentaría también, en lo estructural, en una contención de la inflación que seguirá siendo baja, en una desindiciación de los salarios, en unos menores déficits públicos... La moneda única descansaría, por tanto, en unas condiciones favorables para el crecimiento sostenible, léase no inflacionista, que habría de desembocar en un crecimiento sostenido que impulsaría el empleo. Considerando sólo la evolución de los tipos de interés, los países más beneficiados por la UME son, teóricamente¹, aquellos tradicionalmente menos virtuosos que tenían unos tipos más elevados. Guillermo de la Dehesa (1998, p.61) estima que las tres cuartas partes del crecimiento español iniciado en 1996 serí-

- an imputables a la bajada de los tipos de interés, que favorece también la consolidación presupuestaria.
- d) La moneda única al estimular la integración de los mercados endurecería la competencia en términos de calidad/precio y los espacios mejor posicionados en la relación productos/mercados, es decir, dotados de ventajas comparativas y competitivas, saldrán beneficiados por la liberalización de los intercambios. La moneda única conllevará pues una mayor globalización de las decisiones de inversión y cabe imaginar que parte del crecimiento adicional de Europa, de darse en realidad, lo que parece de lo más cuestionable en la actualidad, se repartirá entre todos los Estados y regiones, si bien de forma irregular. Pero el proceso de integración económica y monetaria podría también producir perdedores y ganadores. Unos sectores de actividad son llamados a perecer y otros, aquellos dotados de las ventajas que les habilitan para encarar el endurecimiento de la competencia, deberían prosperar. Las empresas responderán a los retos de dimensión planteados por mercados cada vez más integrados mediante unos procesos de concentración a fin de, entre otras consideraciones, contrarrestar la previsible caída del margen por unidad producida en los sectores más expuestos a la competencia y más intensivos en capital. El resultado final de este proceso dista mucho de ser obvio para el empleo. En efecto, la competencia internacional y la UME fomentan una tendencia a la sobreacumulación del capital que dificulta el mantenimiento de la tasa de beneficio en los niveles alcanzados durante el período 1996-1999 al ser los resultados alcanzados tributarios de factores "favorables ya agotados: desindiciación salarial, recorte de los tipos de interés, abaratamiento del precio de las materias primas... El aumento de la tasa de inversión, o del stock de capital per cápita, tiende a influir negativamente en la eficiencia (valor del producto/los equipamientos) y rentabilidad del capital total comprometido. De ahí que sea inasumible por el capital una salida a la crisis del desempleo que pase por el pleno empleo y la creación de empleo estable a tiempo completo, con elevada cualificación y nivel de retribución (Amin, 1998).

De ahí que una crisis de sobreproducción acabe superponiéndose a la crisis de rentabilidad y se generalicen las prácticas individualistas del "sálvese quien pueda" que pasan por recortar lo más posible los acervos sociales y los costes salariales. Algunos (Calaza, 1999) deducen de esta merma de productividad del capital, el efecto transitorio sobre el crecimiento y el empleo del recorte de los tipos de interés. Éste no afectaría a las tasas de crecimiento a largo plazo y, de ser así, se hallaría invalidado el principal argumento de los que presentan a la UME como motor de crecimiento.

¹ Una política monetaria de talla única, condicionada por las necesidades de las economías centrales, no responde necesariamente a las necesidades de aquellas economías más alejadas de la media en situación cíclica.

El saldo positivo de la UME va a depender de la acumulación de esos elementos que permiten ganar cuotas de mercado merced a una mejora de las condiciones competitivas de la oferta. De ahí que el futuro de las economías periféricas en la UME no vaya a resultar fácil, no tanto por sus desajustes macroeconómicos, que el propio proceso de convergencia ha contribuido a reabsorber, sino como consecuencia de sus problemas de competitividad que dimanar de una peor especialización sectorial e intrasectorial, así como de un menor nivel de dotación en capital humano y tecnológico. Pero, pasar de una estrategia de las ventajas comparativa a otra más compleja de las ventajas competitivas, tanto más necesaria cuanto que el comercio es a dominante intraindustrial/interindustrial, es decir, un comercio entre economías concurrentes más que complementarias, implica que a nivel industrial y del empleo se están gestando complejos procesos de reestructuración. Además, cualquier proceso de integración favorece un desplazamiento de la demanda hacia los bienes de mayor calidad producidos por los nuevos socios. En la actualidad (Hannequart, 1997), la crisis estructural del empleo se inserta en la propia estructura de las cualificaciones: en todos los sectores, salen dañadas la cualificaciones menos consolidadas y más vinculadas a las actividades más estandarizadas. Explicar el paro por las carencias de flexibilidad en los mercados de trabajo no es sino un simplismo de la mente que responde a los tradicionales condicionantes ideológicos de los intereses dominantes.

3. LA ÚNICA POLÍTICA ECONÓMICA POSIBLE: INFLACIÓN/EMPLEO Y DESLEGITIMACIÓN DE LO PÚBLICO.

3.1. POLÍTICAS DE DESINFLACIÓN COMPETITIVA, DISCIPLINA SALARIAL Y EMPLEO.

Las políticas de la competitividad conceden la prioridad a la demanda exterior respecto a la demanda interna y esa elección de preferencias viene motivada por la esperanza de superar problemas internos. En efecto, si el objetivo prioritario fuera crecer y crear empleo el mismo resultado podría ser alcanzado estimulando los componentes de la demanda interna. Sin embargo, esta medida suscita recelos al entrañar el riesgo de propagación de tensiones inflacionistas y, como ocurre en Estados Unidos o ha ocurrido en España en 1999, un elevado déficit exterior.

Pero al ser emprendidas simultáneamente por todos los Estados miembros, las políticas de desinflación competitiva generan unas estrategias descoordinadas que desembocan en una batalla de todos contra todos para incrementar sus partes de mercado en detrimento de los demás socios comerciales. Cada país se vuelca en una actividad frenética de exportación del paro y persigue una mayor bajada de los salarios que sus competidores. En este esquema, los costes económicos y sociales del ajuste son elevados, tanto más cuanto que el modelo de integración se basa un doble enfoque reduccionista de la competitividad: ésta es reducida a su dimensión precios y éstos son

equiparados a los costes salariales. Conforme a las hipótesis neoclásicas tradicionales², la demanda de trabajo por parte de las empresas, libres de elegir sus sistemas tecnológicos, sería decreciente según el salario real. Si el precio del trabajo es rígido, el ajuste se producirá vía volumen de empleo hasta alcanzar el llamado "salario de equilibrio".

Este análisis neoclásico del desempleo es el que mayor aceptación halla en Europa. Según el mismo, la rigidez de los salarios reales sería la resultante de la falta de flexibilidad en el mercado de trabajo (corporativismo sindical, negociación colectiva centralizada a nivel sectorial, procedimientos pesados y costes elevados del despido, importancia del salario mínimo interprofesional, brecha fiscal, generosidad de las prestaciones por desempleo, duración de aquellas etc...):

"El número de personas que las empresas desean emplear a unos salarios dados (la curva de demanda de trabajo) depende de la demanda agregada, del grado de competencia en precios existente en el mercado de bienes (cuanto menor sea el grado de competencia, mayor será el precio y menor será la demanda) y del coste de capital (el cual determina la inversión y, consecuentemente, el nivel de empleo compatible con la plena utilización de la capacidad instalada). La curva de salarios que representa las decisiones de los agentes que fijan los salarios (el proceso de determinación salarial) depende básicamente del grado de rigidez de los salarios reales y de las variables que captan la presión salarial (poder sindical, relación entre salario y prestación por desempleo, duración de las prestaciones por desempleo, grado de corporativismo etc...). Cuanto mayores sean la rigidez del salario real y la presión salarial, mayor será el nivel de los salarios a cada nivel de empleo y más elevada será la tasa de desempleo de equilibrio. Además, cuanto mayor sea la rigidez del salario real, más tiempo durará el proceso de ajuste hacia la tasa de desempleo de equilibrio" (Dolado, Gros..., 1998: 65).

Cuando el desempleo se eleva, el crecimiento del salario nominal se desacelera, la productividad mejora y los costes laborales unitarios se ralentizan. Ello contribuiría a que la inflación remitiese y que aumentasen el consumo y la inversión merced a la creación de empleo inducida por la mejora de la competitividad de las exportaciones así como por las expectativas de rentabilidad. Ello influiría positivamente en el empleo y en la tasa de desempleo (llamada tasa natural de paro no aceleradora de inflación, NAIRU) que retornaría hacia su "nivel de equilibrio". Pero el capital y el trabajo no son factores perfectamente sustituibles. Por lo general, son factores complementarios en los procesos productivos reales. Ni la subida de los salarios conduce a una reducción mecánica del empleo, ni la reducción de los salarios desemboca en un aumento del empleo. Asimismo, en las economías nacionales donde predominan salarios bajos, se produce un anquilosamiento de los procesos productivos y una concentración en las actividades más estandarizadas y menos dinámicas, generadoras de menor productividad técnica.

² La teoría neoclásica sólo concibe dos motivos de paro: el paro voluntario de aquellos que se niegan a empeñar su fuerza de trabajo al nivel fijado en el mercado de trabajo y el paro transitorio que proviene de una disfunción entre la oferta y la demanda. En esta óptica, todo lo que frene la flexibilidad absoluta del mercado de trabajo traba la adecuación de la oferta de trabajo a la demanda y genera el paro.

La automatización de los procesos de producción suscita un paro tanto más agudo cuanto que la economía es incapaz de proceder a una distribución del poder adquisitivo que permita absorber, en condiciones de rentabilidad, los bienes y servicios derivados de las capacidades de producción que fomentan las tecnologías modernas. En una economía, con crecimiento insuficiente, que renuncia a redistribuir las ganancias de productividad, incluyendo la reducción del tiempo de trabajo, la mecanización acaba sesgando en contra del empleo. Uno de los elementos de ruptura de la teoría keynesiana respecto a la teoría neoclásica radicaba en que establecía los nexos necesarios entre el mercado de trabajo y el de los bienes y servicios. Para evitar la temida trampa de la liquidez, que campa a sus anchas en Japón e impide cualquier salida a la crisis, se ha de crear una demanda solvente. El desarrollo presente es producto de las políticas pasadas.

Bajo el fordismo, la competitividad era percibida como un medio para la potenciación del acervo social. En la actualidad, para ganar cuotas de mercado y contrarrestar la potencial crisis de rentabilidad, se opone eficacia económica a desarrollo social y se pasa, de forma subrepticia, de una economía de mercado a una sociedad de mercado.

3.2. INFLACIÓN VERSUS ESTABILIDAD DE LOS PRECIOS Y PAUTAS SALARIALES.

El discurso actual se caracteriza (Fitoussi, 1996) por su dogmatismo. La unidimensionalidad de la política económica, obsesionada por una inflación residual, cuyos mecanismos de difusión se hallan totalmente controlados, persigue como objetivo que la sociedad y los interlocutores sociales interioricen las bondades de la desindiciación salarial como mecanismo central de contención de la espiral inflacionista ubicada, por los poderes económicos y políticos, en la estructura de los costes laborales.

La desinflación, lograda mediante moderación salarial, sería la condición necesaria y suficiente para que se alcanzaran los demás objetivos, subsidiarios, de política económica sin entrar siquiera a valorar el tipo de relación laboral y salarial regresivo que dimana necesariamente de este nuevo modelo de crecimiento. Además, la tasa de inflación europea se sitúa a un nivel históricamente bajo sin que la evolución del desempleo pueda ser considerada como satisfactoria, tanto menos cuanto que muestra una elevada sensibilidad al ciclo.

La inflación ha pasado a ser el objetivo principal, cuando no único, y todos los demás instrumentos de política económica, incluido el paro, han de contribuir al logro de este objetivo central de la política económica. Ahora bien, es obvio que menor sea el crecimiento, menor será la tendencia al déficit exterior y a la inflación. De ahí se desprende lo ridículo que resulta pretender medir la competitividad de una economía apelando únicamente a estas dos variables. El cumplimiento de los grandes equilibrios macroeconómicos debe ir parejo con un nivel elevado de producción y de empleo que actúe como factor de cohesión económica y social.



Sin menospreciar los efectos desestabilizadores de la inflación, equiparable a un impuesto socialmente regresivos, se ha producido una mutación en la función de preferencias respecto al modelo de crecimiento vigente entre 1945 y principios de los ochenta. Además, como apuntan Akerlof y al... (1996), una inflación demasiado baja, producto de la deflación, produce peores efectos en cuanto a proyectos de inversión e incertidumbre que una inflación elevada. Una cosa es combatir la inflación y otra muy distinta es centrar toda la política económica en torno a la estabilidad de los precios, lo cual conllevaría como riesgo contrario la deflación. Una inflación baja pero positiva permite menores tipos de interés reales e impide caer en la trampa de la liquidez de la cual resulta hasta difícil salir con tipos de interés nulos. Asimismo, una inflación demasiado baja privaría a la economía del margen de flexibilidad del salario real y, en contra de lo enunciado anteriormente, podría acrecentar la tasa de paro.

Calaza toma como ejemplo a Francia, donde el crecimiento de los precios es muy bajo desde 1990 y observa que la mejora de la competitividad costes y precios no ha resultado favorable al empleo.

"El reparto del valor añadido indica que la economía francesa ha reencontrado en años recientes una participación del trabajo asalariado en el PIB bastante comparable a la prevaleciente antes del primer choque petrolífero. Esto indica que la remuneración de la productividad del trabajo aumenta más lentamente que los precios. Por consiguiente, sin ser víctimas de ilusión monetaria, los trabajadores aceptarían más fácilmente, por las razones psicológicas expuestas por Akerlof, una parte del valor añadido favorable al capital, si la inflación se situase alrededor del 4 por 100. Este razonamiento es válido para España" (Calaza, 1999: 131)

Si, debido a una premisa ideológica simplista de la inflación y de la competitividad que subyace al proceso de integración monetaria europeo, se plantea como axioma que el shock inflacionista está provocado por los salarios, ¿cuánto debería aumentar la tasa de paro para contener los costes laborales unitarios (reducir los salarios nominales y elevar la productividad aparente del trabajo) y reabsorber el shock inflacionista?

Esta restricción del paro sería tanto más acuciante cuanto que con el proyecto de moneda única, desaparece la relativa autonomía monetaria y cambiaría y las políticas presupuestarias ya no pueden tener un papel contracíclico. Asimismo, reflejo de la especificidad del proceso de integración, no existe un presupuesto comunitario susceptible de operar transferencias financieras significativas de los espacios más desarrollados de la Unión Europea hacia los menos desarrollados como herramienta parcialmente alternativa a la devaluación y a la movilidad del factor trabajo.

La restricción salarial sería más aguda en las economías periféricas relativamente más especializadas en actividades más estandarizadas más intensivas en mano de obra menos cualificada, con menores economías de escala, y donde la competitividad precio depende relativamente más de la evolución de los costes salariales.

3.3. EUROPA: DESLEGITIMACIÓN DE LA INTERVENCIÓN PÚBLICA E IRRACIONALIDAD DE LAS REGLAS DE DISCIPLINA PRESUPUESTARIA.

La crisis de los años setenta ha puesto fin a treinta años de prosperidad ininterrumpida y el paradigma keynesiano-fordista, dominante durante el período 1945-1975, ha sido sustituido por un modelo de corte monetario neoliberal a partir de los años ochenta. La "novedosa" tercera vía Blair-Schröder hace suyos estos planteamientos conservadores.

Se produce un cambio brusco de rumbo de la política económica desde una orientación de la demanda de inspiración keynesiana a una orientación neoclásica de la oferta. Se postula que las políticas de gasto público y las políticas ocupacionales basadas en el estímulo de la demanda generarían ineficiencias. El TUE aparece en Europa como la culminación de dicha racionalidad que provendría del carácter intangible de las leyes económicas en un marco caracterizado por la globalización. Así, por ejemplo, se ha impuesto el dogma de la bondad de la despolitización de la gestión de la política monetaria y se cuestiona el papel del sector público como productor y agente de estabilización de los ciclos que persigue el mayor nivel de crecimiento compatible con la mejora del empleo. En la actualidad, se han impuesto planteamientos cercanos a los que mantenía Manuel Guitián (1998). Asignaba cuatro responsabilidades a la acción de gobierno.

- Garantizar un cuadro macroeconómico estable (precios, equilibrio presupuestario...).
- Mantenimiento de una infraestructura socioeconómica que permita al sector público suministrar los bienes y servicios no asumibles por el sector privado y necesarios para su correcto funcionamiento.
- Definir un marco institucional (legal y regulatorio) de apoyo a las fuerzas de mercado sin excluir, por supuesto, la existencia de un régimen de incentivos.
- Aparte de estas funciones referidas a una supuesta eficiencia económica, la estabilidad requiere un "grado razonable de equidad (p.33)". Esta formulación imprecisa persigue mantener la mínima cohesión social necesaria para que no sean cuestionadas la estabilidad y la eficiencia económica atribuidas a las fuerzas de mercado.

Las reglas de disciplina presupuestaria han sido enunciadas para iniciar un "círculo virtuoso del crecimiento" y para impedir que el endeudamiento excesivo de uno de los Estados miembros desemboque en una crisis de insolvencia, susceptible de propagarse a los demás componentes de la UE. Además, el retorno al equilibrio presupuestario, mediante contracción del gasto público, permitiría aliviar las cargas sociales y ello, junto con una mayor flexibilidad en los mercados laborales, incentivaría la creación de empleo. Asimismo, al reducirse la competencia entre el sector privado y el sector público para la captación del ahorro, se produciría una bajada de los tipos de interés que beneficiaría al consumo, a la inversión, al crecimiento y al empleo.

Esta dinámica favorecería la reducción del déficit público, atenuaría las presiones inflacionistas y dotaría de mayor margen de maniobra a la política monetaria que produciría un efecto retorno positivo sobre el déficit y la deuda.

Para Luis Ángel Rojo, el Pacto de Estabilidad, una vez superada la fase inicial de consolidación, devolvería un margen de maniobra anticíclico a las economías nacionales puesto que la desaparición del desequilibrio presupuestario permitiría acudir a políticas más expansivas, caso de que así lo aconsejara una coyuntura que pasase a ser adversa.

"El Pacto de Estabilidad resulta ser el complemento necesario de la Unión Monetaria, precisamente porque proporciona el marco de referencia apropiado para la coordinación de las diversas políticas fiscales nacionales y, de esta forma, diluye los riesgos de inestabilidad financiera. Además, el Pacto de Estabilidad permitirá restablecer un cierto margen de maniobra en las economías nacionales para la utilización de la política fiscal con fines anticíclicos y de amortiguación de las perturbaciones reales de naturaleza asimétrica. De hecho, la persistencia de desequilibrios en las finanzas públicas impediría recurrir, en coyunturas desfavorables, a impulsos fiscales, porque estos conducirían a problemas de sostenibilidad más graves. Por el contrario, la consecución de los objetivos del Pacto -mantener un saldo presupuestario equilibrado a largo plazo o, lo que es lo mismo, en una posición cíclica neutral- permitiría que los países miembros de la Unión Monetaria reaccionen a evoluciones adversas específicamente nacionales con políticas más expansivas, pero dentro de los límites de la sostenibilidad, o acomoden simplemente el impacto normal del ciclo sobre las finanzas públicas. En este sentido, el Pacto de Estabilidad es un instrumento que -superado el esfuerzo inicial de consolidación-devuelve a las autoridades fiscales políticas contracíclicas sin comprometer" (Rojo, 1999, 37).

Pero estas reglas se prestan también a otra lectura menos complaciente. Merman, en consonancia con la premisa de ineficiencia intrínseca de las políticas de regulación keynesiana, la capacidad de iniciativa pública. El hecho de que la apertura económica atenúe el alcance de las políticas presupuestarias, respecto a las emprendidas en un marco nacional, no permite deducir la inviabilidad de tal acción, menos aún cuando se exagera el nivel de integración de las diversas economías a nivel mundial. El mercado nacional sigue siendo el mercado de referencia y, además, cerca del 70% de los intercambios de los diversos Estados miembros son intercambios intracomunitarios lo que posibilita, si la recesión se apodera de Europa, una reactivación coordinada a nivel europeo. Pero no existe voluntad política de tender hacia dicha coordinación y al renunciar los Estados a su función reguladora, vía política presupuestaria y fiscal, entregan a los mercados uno de los instrumentos privilegiados de la acción pública. De ahí la mayor restricción que pesa sobre los salarios y las condiciones laborales.

En una unión económica y monetaria, la pérdida de autonomía de la política monetaria y la imposibilidad de manipular el tipo de cambio deberían de haber reforzado el papel estabilizador de la política presupuestaria. Desde Maastricht, y más aún con el Pacto de Estabilidad que se fija como horizonte el equilibrio presupuestario, la construcción europea ha estado subordinada a una rigidez de actuación en modo alguno justificada por la lógica económica que rige el funcionamiento de una unión monetaria. Para encarar los shocks económicos adversos, sean éstos de carácter transitorio o duradero, la función

de estabilización presupuestaria ha de ser centralizada o, por el contrario, descentralizada a fin de retornar a los países miembros una autonomía de gestión de la política presupuestaria. El TUE y el Pacto de Estabilidad descartan estas posibilidades.

Cierto es que la problemática de la sostenibilidad demuestra que el sector público no puede mantener un desequilibrio permanente sin comprometer la consistencia de la mezcla de políticas de demanda, la sostenibilidad de la deuda y la estabilidad macroeconómica. La utilización sistemática de dicho instrumento, cualquiera que sea el estado de la coyuntura, desemboca en una insostenibilidad que imposibilita el uso activo de las políticas presupuestarias hasta años más tarde, aunque la economía se esté adentrando en una fase recesiva. No se ha de crear una dinámica de crecimiento autónomo del déficit y de la deuda que provocaría una elevación de la presión fiscal y de los tipos de interés que anularía el efecto impulso del gasto público. Se han de aprovechar los periodos de bonanza económica para recortar el crecimiento de los gastos y dotar de mayor margen de maniobra posterior a la política presupuestaria.

Asimismo, el vínculo mimético entre recorte del déficit y contracción de los tipos de interés resulta cuestionable. En 1993, los tipos de interés a 3 meses de la Unión bajaron del 10,8% al 8,4% y el déficit público se disparó hasta el 6,5% (7,5% en España). En 1994, el déficit español se contrae únicamente en ocho décimas respecto al PIB y los tipos de interés se reducen en otros dos puntos porcentuales. Una defensa numantina e irracional del tipo de cambio anclado al marco, el uso que se hizo de la política monetaria para contener la inflación y las modalidades peculiares de financiación de la reunificación alemana explican, más que las oscilaciones del déficit público, la subida de los tipos de interés entre 1989 y 1992 y el deterioro de la coyuntura en la primera mitad de los años noventa que influiría negativamente en el déficit público. Cuando se rompe la dinámica del crecimiento, el déficit empeora en lugar de remitir y la recuperación, como se ha observado en Europa entre 1992 y 1994, exige un estímulo fiscal. Si se tarda demasiado, la acción pública puede ser inútil o insuficiente como lo atestigua el ejemplo japonés. El crecimiento futuro es producto de la política presente.

La generalización de políticas presupuestarias restrictivas, junto con unas políticas de moderación salarial, refuerzan el riesgo de un ajuste deflacionista en la fase baja del ciclo económico. Estos efectos deflacionistas difícilmente serán contrarrestados mediante una relajación adicional de la política monetaria. La política presupuestaria debe combinar regla con discrecionalidad. No se puede afirmar, de forma apriorística, que la mejora del saldo presupuestario estimula el crecimiento (interpretación liberal) o que la aceleración del crecimiento genera una reducción de los déficits (interpretación keynesiana).

Un déficit teórico del 3% permite al Estado mantener un papel activo en la economía, pero el Pacto de Estabilidad, contrapartida impuesta por los paí-

ses centrales a una UME amplia, aspira al equilibrio e, incluso, al excedente presupuestario, tanto más cuanto que la política presupuestaria ha de apoyar al BCE en su cometido de garantizar la estabilidad de los precios. Así lo afirmaba Otmar Issing (Bolsa de Bilbao, 26 de mayo de 1998).

"La UEM y la consiguiente desaparición de la política monetaria como instrumento económico exigirá a los Estados miembros un presupuesto excedentario o, al menos, equilibrado. De esta manera los países podrán responder con recaídas en el déficit público -sin pasar del 3% del PIB- a las recesiones o a las diferencias de ciclo económico con otros miembros de la zona euro".

Este "Pacto de Estabilidad" atenaza aún más la capacidad de iniciativa pública. Al reforzar el abandono de la soberanía nacional en materia de política anticíclica, el ajuste se centrará en los salarios y, caso de ser insuficiente la llamada flexibilidad laboral, en una contracción del volumen del empleo que discipline aún más la evolución salarial.

Si bien Maastricht, Dublín y Amsterdam consagran la victoria del mercado sobre el Estado, culminan también la victoria de la sinrazón económica. En contra de una de las tesis centrales de Keynes, la compresión de la demanda causada por la restricción presupuestaria -y las incertidumbres laborales- podría no ser compensada por una política monetaria expansiva de bajos tipos de interés. Actuaría la "trampa de la liquidez" y el ajuste de los niveles salarial y de empleo sería tanto más drástico cuanto que la política de rigor presupuestario coexiste con la desaparición del tipo de cambio.

4. UME: ¿PLENO EMPLEO DE CALIDAD Y MEJORA SOCIAL?

No parece factible que pueda darse una política de pleno empleo de calidad en la actual UME. El Tratado de Amsterdam, pese a que algunos pretenden ver en él una "constitucionalización" de la política social, al acceder los derechos básicos de los trabajadores al plano de los principios generales de la Unión, perpetúa la tradición retórica en materia de empleo. Aun cuando se reitera la necesidad de preservar el modelo social europeo, muchas de las condiciones y medios fijados para lograr la moneda única son susceptibles de cuestionar la tradición social europea. Las políticas nacionales centran sobre los salarios y el volumen y estructura interna del empleo el peso del ajuste frente al auge de la competencia internacional. Con mayor motivo cuando la tendencia a la sobreinversión y a la pérdida de eficiencia del capital invertido empuja al capital a exigir una parte creciente de la renta nacional.

Asimismo, como apunta Jean-Paul Fitoussi (1999), hay una ambigüedad semántica en el enfoque comunitario de las iniciativas favorables al empleo; ambigüedad que ha quedado institucionalizada en la reciente Cumbre de Lisboa celebrada en marzo de 2000. En los países con escasa legislación laboral (Reino Unido...), una tasa de empleo elevada no equivale a un mercado de trabajo eficiente. Sin embargo, el hecho de que la UE conceda la primacía a la tasa de empleo, respecto a la tasa de paro, es coherente con el nexo que establece entre salario y empleo. El mensaje europeo en materia de empleo

es simple y simplista: la lucha contra el paro presupone la creación de empleos y unas políticas salariales acordes con dicho objetivo. Ahora bien, la tasa de empleo es un indicador poco preciso del mercado de trabajo al no hacer referencia a una tasa de empleo equivalente a tiempo completo (en los Países-Bajos se generaliza el trabajo a tiempo parcial). Tampoco se refiere a una tasa de empleo garante de un salario "suficiente" (número creciente de "trabajadores pobres" en el Reino Unido y en Estados Unidos) que permita que el empleo actúe como elemento activo contra la exclusión social.

Las autoridades comunitarias identificaron, en el Consejo Europeo de junio de 1994, las siete áreas de particular relevancia para generar empleo. Las tres primeras medidas, llamadas estructurales, constituyen el núcleo duro de las propuestas. Persiguen elevar la productividad y recortar los costes salariales.

- Flexibilidad laboral y contractual. Se cuestiona cada vez más el puesto de trabajo estable a tiempo completo y se propugna una mayor flexibilidad de las remuneraciones.
- Flexibilidad de la organización del trabajo a nivel de la empresa. Persigue alcanzar una mayor flexibilidad del tiempo de trabajo para "anualizar" las horas de trabajo, ajustar el uso del trabajo a la evolución de la actividad económica y elevar la eficiencia productiva del capital alargando el tiempo de utilización de los equipamientos.
- Reducción de los costes laborales indirectos.

Otras cuatro propuestas se vienen a sumar estos tres ejes nucleares.

- Reorientación de los fondos públicos destinados a combatir el desempleo.
- Desarrollo de nuevas áreas de empleo de acuerdo con las nuevas necesidades. La satisfacción de estas necesidades sociales emergentes, hoy desatendidas, implicaría reconducir el pacto keynesiano ya que estas actividades deberán ser financiadas mediante transferencias de productividad de los sectores productivos. Esta reivindicación parece contradictoria con el cuestionamiento de los pilares del Estado del bienestar.
- Reorientación de la formación.
- Medidas específicas para jóvenes sin formación adecuada.

El Banco de España no cesa de repetir, junto con el BCE, gobiernos, autoridades internacionales y "autoridades" académicas, que la gran reforma estructural para dotar de credibilidad a la UME pasa por flexibilizar el funcionamiento del mercado de trabajo.

"En el mercado de trabajo reside precisamente uno de los aspectos más delicados del funcionamiento de la UME, a falta de una movilidad laboral suficiente de la población activa a lo ancho de todo el área, la pérdida del tipo de cambio como instrumento de ajuste, que es inherente a la UME, exige un grado elevado de flexibilidad de los salarios para responder adecuadamente a las perturbaciones específicas de cada país: en caso contrario, estas perturbaciones podrían tener un impacto muy dañino sobre la actividad económica y sobre el empleo. La necesidad de un mercado de trabajo flexible se ve acentuada por la ausencia de una política fiscal centralizada a nivel de toda la UME, que permita, mediante su capacidad redistributiva, atenuar las per-

turbaciones que afecten negativamente a algunas zonas, regiones o países del área... El esquema europeo exigiría, o bien una elevada integración de los mercados de trabajo -que no se va a producir-, o bien una gran flexibilidad de cada uno de ellos a nivel nacional: los de la mayoría de los países europeos adolecen más bien de excesiva rigidez, por lo que dotarlos de mayor flexibilidad es una tarea prioritaria para la preparación de la UME" (Banco España, 1996: 33-34).

El BCE y su Economista Jefe, Otmar Issing, no se hartan de repetir, en foros y publicaciones, que si la flexibilidad salarial y laboral no son suficientes, la UME desembocará en un aumento del desempleo "regional". También es opinión compartida por el premio Nobel de Economía, Robert Mundell, padre fundador de la teoría de las áreas monetarias óptimas. La "novedosa" tercera vía del neoliberalismo ha sucumbido con facilidad a los encantos de tan doc-tos pronunciamientos. La UME sólo resultaría favorable para el empleo y rebajaría la tasa de paro si se impusiera la desindiciación salarial, una mayor flexibilidad en los procesos de negociación colectiva y si se recortaran las cuotas patronales y los niveles de protección social.

"La unión social en el debate social europeo significa especialmente una armonización de los estándares sociales, y, lo que es más, al nivel más alto posible. La unión social requiere un gran número de regulaciones más estrictas del mercado de trabajo. La unión monetaria requiere lo contrario: una flexibilidad considerablemente mayor en el mercado de trabajo" (Issing, 1996: 40).

"La UEM no eliminará el problema del desempleo en Europa, debido a unos excesivos impuestos, un mercado de trabajo regulado en exceso y una red de protección social que ha superado los límites de la eficiencia y de la capacidad fiscal. No obstante, la moneda única trabajará en la dirección de un menor desempleo. Sin la supuesta arma de la política de tipos de cambio, los gobiernos tendrán que hacer hincapié en el futuro a la reforma de las disposiciones microeconómicas que han protegido a los trabajadores, a costa de los desempleados" (Mundell, 1998: 15).

Como subraya Pierre Bourdieu (1998), en referencia a los soportes económicos, políticos, culturales e ideológicos del nuevo orden mundial,

"el fundamento último de todo este orden económico situado bajo el signo de la libertad, es la violencia estructural del paro, de la precariedad y de la amenaza de despido que conlleva. La condición del funcionamiento "armonioso" del modelo microeconómico individualista es un fenómeno de masas, la existencia del ejército de reserva de los parados".

Los pronunciamientos de José Luis Feito, entonces Embajador de España ante la OCDE, muestran cuan ridícula resulta la idea según la cual la UEM fomentaría una mayor competencia favorable para el empleo y las mejoras sociales. Por el contrario, el paro permite contener los salarios, mejorar la productividad y "disciplinar", en sentido favorable para el capital, los costes laborales unitarios.

"Dicho en otras palabras, en presencia de ineficiencias en el mercado de trabajo que hacen rígidos a la baja los costes laborales, tanto la recuperación de la competitividad mediante la devaluación con tipos de cambio variables, como la recuperación de dicha competitividad con tipos de cambio fijos mediante una desaceleración de los costes laborales unitarios mayor que la de otros países de la moneda única, se hace a costa de aumentos del paro" (Feito, 1997).

"En Europa, el paro sólo quiebra la resistencia a la baja de los salarios reales cuando alcanza niveles muy elevados. En estas condiciones, la eficacia de la devaluación del tipo de cambio nominal es proporcional a la gravedad de la crisis y al aumento del paro. Si existe una seria rigidez a la baja de los salarios reales, la devaluación no puede impedir la recesión ni el consiguiente aumento del paro; de hecho, es el aumento del paro lo que frena la respuesta de los salarios a los aumentos de precios provocados por la devaluación nominal y asegura así la devaluación del tipo de cambio real. La eficacia de las devaluaciones de la peseta y la lira a comienzos de los años noventa frente a la ineficacia de las devaluaciones de estas mismas monedas en los años setenta se debe en buena parte al extraordinario elevado nivel alcanzado por la tasa de paro en ambos países durante la última recesión" (Feito, 1997: El País).

Se comprende que el empleo a tiempo completo y de calidad no pueda ser en realidad el objetivo prioritario de actuación, sin cuestionar la lógica de ajuste que acompaña a la moneda única y que, cierto es, permite asentar su credibilidad en los mercados.

Con el euro, a falta de otras herramientas de intervención coordinada a escala europea y de una movilidad significativa del factor trabajo, las pérdidas de competitividad darán lugar a una contracción de los salarios nominales si los mercados de trabajo son suficientemente "flexibles", y/o a un aumento del paro hasta que el mercado de trabajo alcance el grado deseado de flexibilidad, siendo medida esta última por la elasticidad del salario nominal al deterioro de la variable empleo.

5. UNIÓN MONETARIA: FLEXIBILIDAD DEL MERCADO DE TRABAJO, PRODUCTIVIDADES SECTORIALES Y EMPLEO.

5.1. FLEXIBILIDAD Y EMPLEO.

Se toma a Estados Unidos y su baja tasa de paro como ejemplo y se reitera que las economías europeas habrían de liberalizar aún más sus mercados de trabajo y reducir el coste de la mano de obra menos cualificada para expandir los empleos en los servicios menos productivos. Según Krugman, los bajos salarios de Estados Unidos y el elevado desempleo de Europa constituyen dos respuestas institucionales diferentes a un mismo problema: la existencia en las economías desarrolladas de fuerzas de mercado que han reducido su demanda de trabajadores poco cualificados. Europa, aún habiendo rehusado adoptar plenamente el modelo norteamericano, ha hecho también una apuesta decidida en favor de una mayor flexibilidad laboral y salarial. Sin embargo, pese a la mayor flexibilización de los mercados de trabajo llevada a cabo durante los años ochenta y noventa, la tasa de paro es muy superior a la de los años sesenta y setenta marcados por una fuerte regulación de las relaciones laborales. Según el enfoque neoliberal, el paro actual subsistiría porque dicha flexibilidad sería insuficiente y provendría de la tendencia a la homogeneización salarial inducida por la centralización sectorial de las negociaciones colectivas, del peso de las cotizaciones sociales empresariales, del coste y procedimientos pesados del despido individual y colectivo etc... Este plantea-



miento conservador fue asumido como propio por la Comisión Europea cuando era presidida por Jacques Delors, presentado en la opinión pública como paladín de los derechos sociales.

"Unos sistemas y reglamentaciones destinados a la protección social han tenido por lo tanto, por lo menos parcialmente, efectos negativos sobre el empleo, porque han protegido principalmente a aquéllos que ya tenían un empleo al hacer su posición más fuerte y al consolidar algunas de sus ventajas. Estos sistemas han obstaculizado la contratación de nuevos entrantes sobre el mercado de trabajo y han actuado negativamente sobre la situación de los parados... El incremento de la flexibilidad habrá de quedar reflejado en las reglamentaciones y sistemas de negociación colectiva, facilitando una mayor adaptación a las características de los mercados locales y de las empresas" (Commission, 1993: 145).

Para los neoclásicos, y muchos de los autoproclamados nuevos keynesianos, que ligan la flexibilidad del mercado de trabajo a la competitividad, éste debería ser el arquetipo de mercado flexible para lograr el pleno empleo. En realidad, no existe razón alguna para que la flexibilidad en el mercado de trabajo genere empleo. En efecto, la tasa de crecimiento del empleo es, por definición, igual a la del PIB menos la de la productividad. El empleo sólo crece cuando el aumento del PIB supera al de la productividad. Si ésta aumenta, la producción debe crecer aún más para que haya creación neta de empleo, es decir, para que el incremento del empleo pueda absorber el aumento de población activa y rebajar la tasa de paro. Tal fue el caso de Japón o de Europa hasta mediados de los setenta. Además, Europa vivió una constante reducción de la jornada laboral que contribuyó a contrarrestar el impacto negativo sobre el empleo de la continua mejora de la productividad. Por contra, si la producción crece poco, la productividad ha de aumentar aún menos. Tal fue la situación en Estados Unidos³. El actual paro europeo resulta, tendencialmente, de una insuficiencia del crecimiento respecto a las mejoras de la productividad y de la renuncia a seguir progresando en la reducción del tiempo de trabajo.

En España, la productividad, consecuencia de una menor tendencia a la creación de empleo en las fases de crecimiento, de una mayor destrucción de empleo en las fases álgidas de las crisis y de la persistencia de un diferencial de inflación, ha crecido por encima de la de sus principales socios. Entre 1961 y 1997, se eleva a una tasa anual media del 3,7% respecto al 2,8% de media de la Unión Europea aunque, durante 1991-1997, la progresión (1,7% de media anual) ha sido menor a la de la Unión (1,9%) (Dehesa, 1998).

³ Según el Libro Blanco Croissance, *Compétitivité et Emploi*, la economía estadounidense creció en términos reales un 70% entre 1970 y 1992, la economía comunitaria aumentó un 81% y la japonesa un 173%. El empleo en Estados Unidos se elevó un 49%, un 25% en Japón y un 9% en la Comunidad. En España, el PIB aumentó un 103% y la tasa de empleo era inferior en un 0,3% a su nivel de 1970.

CRECIMIENTO, EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD EN LA UE, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN (TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO ANUAL EN %). SERVICIOS DE LA COMISIÓN.				
	1961-73	1974-85	1986-90	1991-96
CRECIMIENTO REAL DEL PIB				
EUR.	4,7	2,0	3,2	1,5
USA	3,9	2,3	2,8	2,1
JAP.	9,6	3,7	4,6	1,7
OFERTA DE TRABAJO				
EUR.	0,3	0,7	0,9	-0,1
USA	1,9	2,1	1,5	1,1
JAP.	1,2	0,9	1,4	0,9
EMPLEO				
EUR.	0,3	0,0	1,4	-0,5
USA	1,9	1,9	1,9	1,1
JAP.	1,3	0,8	1,5	0,6
PRODUCTIVIDAD LABORAL (1-3)=(5+6)				
EUR.	4,4	2,0	1,9	2,0
USA	1,9	0,5	0,9	1,0
JAP.	8,1	3,0	3,1	1,1
PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES				
EUR.	2,8	1,0	1,5	1,0
USA	1,6	0,4	0,9	0,8
JAP.	6,3	1,4	2,0	-0,3
SUSTITUCIÓN DE TRABAJO POR CAPITAL				
EUR.	1,6	1,0	0,4	1,0
USA	0,3	0,1	0,0	0,2
JAP.	1,8	1,6	1,1	1,3

El crecimiento medio anual de la Unión Europea fue del 2,5%, entre 1975 y 1995 y el de la productividad fue del 2%. Eso permitió crear 8 millones de empleos netos. Paralelamente, la población en edad de trabajar aumentaba en 28 millones de personas. De ahí una elevación del paro que ha incidido positivamente en la productividad aparente del trabajo. Ello, junto con la deceleración económica, ha generado una mayor destrucción de empleos - y una menor creación en las fases expansivas- en la Unión Europea respecto a Estados Unidos. Además, en contra de lo ocurrido en Estados Unidos, la caída del empleo en los sectores agrícola e industrial no ha sido compensada por una creación suficiente de empleos en el sector servicios para rebajar la tasa de paro generada por el aumento de la población activa. Por tanto, la creación de empleo depende más de las medidas que inciden sobre la productividad, de la composición sectorial del valor añadido, de los sistemas tecnológicos utilizados, del tiempo de trabajo, de las políticas macroeconómicas etc... que de las desregulaciones laborales. Crecimiento y ventajas competitivas aparecen, de cara al empleo, como los elementos claves de una política dinámica frente al enfoque conservador de las desregulaciones laborales. Salir del desempleo masivo requiere unas políticas de oferta capaces de trasladar los impulsos de la demanda. Según el enfoque liberal, el ajuste a la baja del empleo (cantidad) sería tanto mayor cuanto que los salarios globales (precio)

serían insensibles a la baja en los sectores expuestos a la competencia internacional, que no se puede alterar el tipo de cambio y que los demás sectores padecerían los efectos de la reducción del empleo y de la demanda en las actividades expuestas a la competencia internacional.

Como señalan Rafael Muñoz de Bustillo y Fernando Esteve Mora (1996: 99).

"Una caída del precio mundial en el sector de baja productividad generará un impacto tanto mayor sobre los salarios reales del sector (a la baja) cuanto más flexibles sean los salarios ante los cambios de 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 de baja competencia exterior (en nuestro caso, el sector 1), se mantendría la dispersión salarial y el 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 de un ajuste al alza)".

5.2. HACIA UNA NUEVA DUALIDAD LABORAL V SALARIAL

La tendencia a la dualidad laboral es aún más perceptible cuando la estructura del consumo privilegia los servicios. El profundo cambio tecnológico ha alterado, paralelamente al agotamiento del modelo fordista de consumo de la postguerra, la estructura del empleo. El hecho de que el empleo haya pasado de los sectores industriales, con elevada productividad y valor añadido, hacia el sector servicios, más intensivo en mano y generador de menor valor añadido, ha favorecido nuevas andanadas contra la calidad del empleo y su nivel retributivo. Para que el sector servicios actúe como amortiguador del empleo que se pierde en los demás sectores de actividad, ha de agravarse la polarización salarial entre las manufacturas/servicios, y en el seno de las propias actividades terciarias, que distan mucho de ser homogéneas. A un sector terciario "moderno", se superpone otro más "clásico" compuesto por nuevas actividades desprofesionalizadas y descualificadas con escasa productividad.

"Una parte creciente de los empleos nuevos es creada en los servicios de fuerte valor añadido. Pero la mayor parte es generada en los servicios de débil progresión de la productividad en los cuales la demanda es muy sensible a los precios. Esto modifica por completo la naturaleza del juego respecto al tipo de crecimiento que hemos conocido en la postguerra ya que la transferencia de actividad se producía de la agricultura hacia la industria. Por lo tanto, el empleo ha pasado a ser sensible al coste del trabajo no ya por una razón ideológica sino por un motivo prosaico que tiene que ver con las actuales condiciones de transferencias del empleo" (Foucauld, 1995: 41).

En el caso español, el sector industrial mantiene su participación en el PIB entre 1993 y 1996 y, consecuencia de la destrucción de empleo, incrementa su productividad. El sector servicios, más intensivo en mano de obra, experimenta un menor incremento de su productividad. Esto ha alimentado el proceso de inflación dual que ha actuado, en opinión de Jorge Aragón (1998: 122), como mecanismo que potenciaba el empleo en los servicios.

"Desde una primera óptica se confía en que cambios sectoriales de la producción, con un aumento relativo del sector servicios -con niveles de productividad significativamente inferiores al del sector primario y al sector manufacturero y con menor nivel de competencia internacional- deben suponer un cambio en los precios relativos a favor del sector servicios, que permita una mayor generación de empleo. La evolución de los distintos mercados y sectores permitiría así un trasvase de parte de la productividad de los sectores más innovadores y ahorradores de trabajo -vía precios relativos- hacia actividades más intensivas de mano de obra, cuya menor productividad quedaría compensada por los mayores precios".

Entonces, aunque el paro fuera susceptible de remitir en la UME (flexibilidad salarial a la baja y nuevas tendencias demográficas), no así la dualidad laboral en cada segmento productivo. Por ahora, Estados Unidos produce trabajadores pobres en sectores con escaso crecimiento de la productividad. El impacto sobre la evolución del empleo resulta positivo, si bien negativo para los salarios reales. El "modelo europeo" se distingue por unas condiciones de empleo y de remuneración más homogéneas. Unas transferencias privadas (precios) o públicas han contribuido a financiar empleos, tanto cualificados como no cualificados, en los servicios de débil valor añadido. Ahora bien, este esfuerzo de transferencias, destinadas a mantener una cierta homogeneidad salarial en las actividades de menor productividad, requiere que existan sectores competitivos en las actividades de fuerte valor añadido. Pero, ¿cómo potenciar los mecanismos de distribución de la productividad respecto a las necesidades sociales cuando las propias normas de competitividad asociadas a la UME cuestionan el acervo social? La industria, aun en las sociedades terciarias, va a seguir siendo el motor del crecimiento. Sin embargo, en los años venideros, los empleos de menor cualificación serán generados en las actividades servicios cuya productividad es inferior.

En el futuro, el paro podría dejar de ser la principal herramienta de ajuste en "beneficio" de la acentuación de la dualidad salarial y de un reparto aún más regresivo de la renta. En Europa, los costes laborales reales unitarios han disminuido, entre 1975 y 1996, en un 20% a nivel de la Unión y en un 24% en España. Ello significa que los precios han crecido un 20% y un 24% más que los costes laborales unitarios o que los salarios reales han crecido menos que la productividad en esa misma proporción. El excedente empresarial, merced a la moderación salarial, se ha adueñado de la mayor parte de las ganancias de productividad. Como habían de reconocer la OCDE, en referencia al caso español, y la Comisión en referencia a Europa:

"Desde 1986, los niveles medios de productividad han aumentado más de prisa que las remuneraciones reales, seguramente por la influencia de la mayor utilización de los contratos de trabajo temporales. La participación de los salarios en el valor añadido ha disminuido de forma espectacular" (OCDE, 1997: 75).

"La rentabilidad del capital se mantiene a un nivel elevado y ha recuperado, prácticamente, el nivel de 1960, tras haber experimentado una baja muy marcada y prolongada durante los años setenta y principios de los ochenta. Si se toma el período 1961-1973 como base 100, la rentabilidad de la inversión se sitúa actualmente en el nivel 96, tras haber estado en el índice 65 en 1981. La rentabilidad del capital es más elevada hoy en relación con la vigorosa recupera-

ción económica del período 1986-1991, período durante el cual la tasa de crecimiento de la inversión era doble a la del PIB*(Commission, 1996, 10).

IPC, COSTES LABORALES UNITARIOS NOMINALES Y REALES (ESPAÑA: % DE VARIACIÓN ANUAL).							
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
IPC	4,6	4,7	4,6	3,6	1,9	1,8	2,9
CLUN	3,7	1,7	2,6	2,7	1,9	1,5	1,5
CLUR	-0,9	-2,9	-2,0	-0,9	0,0	-0,3	-1,4

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Eurostat, Comisión, BCE e INE

Paralelamente a la evolución salarial se halla planteado el problema del tiempo de trabajo. Si históricamente el tiempo de trabajo ha disminuido y los salarios han crecido, ello ha sido posible merced a cierta asignación de los aumentos de productividad.

Por tanto, ante el aumento de la competencia exterior, cabría imaginar una vía de ajuste positiva y ambiciosa para salir de la crisis del empleo: aquella basada en una estrategia que se apoye sobre la cualificación de los asalariados y la especialización sectorial e intrasectorial de la economía (transmisión a la oferta de los impulsos de la demanda). Esta estrategia, tanto más necesaria cuanto que el comercio actual es a dominante intrasectorial, es susceptible de fomentar la productividad y las ventajas competitivas. Pero, requiere tiempo, recursos financieros y costes de adaptación de los recursos humanos. Sin embargo, las estrategias reduccionistas de la convergencia nominal se mueven en el corto plazo. De ahí la restricción añadida que pesa sobre los costes salariales y el empleo. Asimismo, la lógica de Maastricht impide cualquier política de reactivación a escala europea y, al no ampliarse los mercados para dichos bienes, merma el desarrollo de empleos cualificados con fuerte valor añadido.

Descartada esta estrategia y la reducción del tiempo de trabajo, se tiende a acudir al tiempo parcial, que ha dejado de ser una opción personal, y se presenta como ejemplar la baja tasa de paro holandés (en torno al 5% de la población activa). El trabajo a tiempo parcial representa cerca del 37% del empleo total, proporción más elevada de la OCDE. A partir de 1996, el 71% de los empleos masculinos y el 85% de los femeninos creados lo son a tiempo parcial. Si se transformara en "equivalente pleno tiempo", el "milagro" holandés pierde brillo. Además, el coste laboral por hora trabajada holandés, expresado en euros, es uno de los más elevados de la UE así como lo son sus gastos sociales.

Para el pensamiento conservador, la crisis del empleo estaría desconectada de los mecanismos redistributivos y sólo se podría encarar el reto de la competencia exterior apelando al aumento del desempleo en los sectores de bajos salarios y baja productividad, caso de flexibilidad a la baja insuficiente de los salarios, y/o a un incremento del abanico salarial. El Reino-Unido y

Estados Unidos son los modelos: la mayor dispersión salarial estimula la creación de empleos poco cualificados.

5.3. UME E INFLACIÓN DUAL: UN AJUSTE SOCIAL MÁS REGRESIVO.

La UME y la globalización cuestionan la posibilidad de seguir con la inflación dual, uno de los pilares menos visibles del modelo social europeo de la postguerra. Se ha acudido, con frecuencia, al teorema de Balassa-Samuelson para explicar la persistencia de los diferenciales de inflación por los diferenciales de productividad. Según estos postulados, muy discutibles en cuanto al efecto de la productividad sobre los precios y sus mecanismos de transmisión, los países que logran mayores progresión de la productividad son también aquellos que tienden a experimentar, paradójicamente, una mayor subida de los precios. En efecto, consecuencia de la competencia internacional, el comportamiento de los precios suele ser homogéneo en el sector de los "bienes comerciables". Sin embargo, la evolución de los precios es más dispar en el sector productor de los "bienes no comerciables", donde la productividad es menor. Las mayores ganancias de productividad en el sector de los bienes comerciables permiten mayores incrementos salariales pero la supuesta movilidad de la mano de obra y la estructura de la negociación colectiva fomentarían un igualamiento de los incrementos salariales, independientemente de las ganancias de productividad. Y, los productores de bienes no comerciables sólo pueden asumir mayores costes salariales si transfieren los efectos de estas subidas a los precios. Más importante resultara la productividad en el sector de los bienes comerciables frente a los competidores y más acentuada sería la tendencia a la inflación dual. Antaño, en economías más cerradas a la competencia exterior, los sectores de alta productividad, donde la relación entre productividad y precios es bastante estrecha, solían fijar las pautas de crecimiento salarial para el conjunto de la economía. Estos incrementos salariales eran repercutidos a los sectores con menor productividad en los que los precios crecían más porque el diferencial salarial intersectorial era inferior al diferencial de productividades. Este proceso de inflación dual ha de ser erradicado en la futura UME.

Pero los análisis basados en los postulados Balassa-Samuelson menosprecian los efectos antiinflacionistas de la productividad sobre la estructura de los precios relativos, no establecen el nexo necesario entre crecimiento, empleo y productividad y debido a ello fijan causalidades discutibles. Aún cuando sus postulados parecen confirmarse en ciertos momentos de la historia económica, son rotundamente desmentidos en otros. Así, por ejemplo, la productividad aparente del trabajo ha crecido escasamente en España entre 1996 y 1999, al ser cercano el incremento del empleo al del PIB (incluso superior en 1999 debido a modificaciones estadísticas). Pese a ello, el diferencial de precios españoles ha pasado, a nivel medio, del 0,8% en 1997 al 1,4% en 1999.



Al potenciar la UME los empleos en los servicios de baja productividad, la productividad media de la economía está abocada a crecer menos y, por tanto, la negociación salarial tenderá a ser a la baja y marcada por una mayor dispersión salarial así como por una mayor atomización de las reivindicaciones categoriales de los trabajadores. La dualidad laboral entre trabajadores y parados tenderá a ser suplantada por otro tipo de dualidad en el mercado de trabajo: núcleo duro generador de un elevado valor añadido y amplia periferia con menor productividad.

"El modelo dualista tenderá a progresar. En aquellos sectores protegidos de la competencia internacional, la aceptación de débiles ganancias de productividad permitirá eventualmente crear un número importante de empleos mal remunerados y precarios. El régimen monetario ejercerá una notable influencia en la relación salarial. Con la moneda única, la intensidad de las restricciones será mayor en los sectores expuestos, lo que podría incentivar a las empresas para acudir a una mayor flexibilidad regresiva"(Mazier, 1997: 148).

En una UME basada en mercados aún más competitivos, sin inflación dual, se abre el abanico salarial en detrimento de los trabajadores con más baja productividad.

CONCLUSIONES

La Unión Europea ha de culminar su inserción en el mercado mundial salvaguardando las especificidades que le han permitido compatibilizar crecimiento con desarrollo y bienestar social. Los Estados naciones tienen dificultades crecientes, en el mundo de la moneda única, para regular la actividad macroeconómica. Sin embargo, los instrumentos de una regulación macroeconómica europea no han sido potenciados de forma correlativa.

Europa ha de conceder la prioridad al empleo y, en contra de las actuales tendencias, han de ser reconducidos los pilares del pacto keynesiano. Obviamente, la persistente reivindicación de mayor flexibilidad laboral, coherente con los propios límites del actual proceso de integración monetaria, no apunta en este sentido y fomenta un constante regateo a la baja de los salarios y derechos sociales, dando lugar a un modelo de competitividad regresivo que daña la credibilidad política y social del proceso de integración.

El TUE ha invocado la globalización, la UME y el supuesto carácter intangible de las leyes económicas para configurar de forma restrictiva y reductora las nuevas funciones del Estado. Subrepticamente, se ha ido forjando una nueva cultura centrada sobre los conceptos de mercado, individuo, eficiencia, competitividad, equidad/seguridad social... que ha producido un peligroso deslizamiento en el orden de las ideas y de las preferencias económicas: se ha pasado de una economía de mercado a una sociedad de mercado. Esta cruzada contra el Estado y el acervo social, que han permitido compatibilizar crecimiento con mayor seguridad y bienestar sociales, no es monopolio de los neoliberales. Éstos han recibido el apoyo de los partidos socialdemócrata-

tas gobernantes que, en su empeño por ganar respetabilidad, han asumido, en lo sustancial, los elementos de la política conservadora y han interiorizado esa práctica bajo la engañosa teorización postmoderna de la "tercera vía" o "nuevo centro".

BIBLIOGRAFÍA

- Akerlof, G., Dickens, W. y Perry, G. (1996): *The macroeconomics of low inflation*, Brokings Papers on Economic Activity.
- Amin, S. (1998): *El capitalismo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona
- Aragón, J. et al. (1998): *Euro y empleo*, Consejo Económico y Social, Madrid.
- Banco de España (1997): *La Unión Monetaria Europea*, Madrid.
- Bourdieu, P. (1998): "La esencia del neoliberalismo", *Le Monde Diplomatique*, marzo, Madrid.
- Calaza, J. R. (1999): *Teoría económica de la moneda única*, Pirámide, Madrid
- Commission Européenne (1993): *Croissance, compétitivité et emploi: les défis et les pistes pour entrer dans le XXI^e siècle*, Luxembourg.
- Commission Européenne (1996): *Rapport économique annuel 1996*, Luxembourg.
- Dehesa, G. de la (1998): "La convergencia real de España en una Unión Monetaria", *Información Comercial Española*, nº 767.
- Dolado, J., Gros, D. y Jimeno, J. F. (1999): *Unión Monetaria Europea: costes y beneficios*, Fundación Repsol, Madrid.
- Feito, J. L. (1997): "Una guía básica al debate sobre los costes y beneficios de la moneda única para España", en *España y el euro: riesgos y oportunidades*, Colección Estudios e Informes de la Caixa, nº 9, Barcelona.
- Feito, J. L. (1997): "La moneda única y la desaparición del tipo de cambio", *El País*, 13 de septiembre, Madrid.
- Fitoussi, J. P. (1996): *El debate prohibido*, Paidós, Barcelona.
- Fitoussi, J. P. et al (1999): *Rapport sur l'état de l'Union Européenne*, Fayard-Presses de Sciences Pò, Paris.
- Foucauld, J. B. (1995): *Coût du travail, compétitivité et emploi...*, Futuribles, nº 197, Paris.
- Gutián, M. (1998): "La cultura de la estabilidad", en *La economía española ante una nueva moneda: el euro*, Cívitas, Madrid.
- Hannequart, A. (1997): "La convergence sociale et l'Union européenne", en *Une Europe Sociale, Pourquoi, Jusqu'où?*, Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden.

- Issing, O. (1996): *Cuadernos de Información Económica*, nº 112, Madrid.
- Mazier, J. et al (1997): *L'année de la régulation: Economie, Institutions, Pouvoirs*, vol.1, La Découverte, Paris.
- Mundell, R. (1998): "El futuro del euro: una expectativa favorable", *Política Exterior*, nº 63, Madrid.
- Muñoz Bustillo, R. y Esteve Mora, F. (1996): "Estado de bienestar, internacionalización y mercado de trabajo", *Información Comercial Española*, nº 758, Madrid.
- OCDE (1997): *Estudios Económicos. España 1996*, Mundi-Prensa, Madrid.
- Rojo, L. A. et al (1999): "Algunas reflexiones sobre el inicio de la Unión Monetaria", en *El euro y sus repercusiones sobre la economía española*, Fundación BBVA, Madrid.