

EL MERCADO DE TRABAJO ESPAÑOL EN PERSPECTIVA EUROPEA: UN PANORAMA

Carmela MARTÍN

I. INTRODUCCIÓN (*)

LOS elevados y persistentes niveles de paro que vienen registrando desde hace años los países de la Unión Europea, notoriamente superiores a los de Estados Unidos y Japón, han inducido a explorar en los factores de carácter idiosincrásico, y común a las economías europeas, que pudieran estar en la base de este paro europeo diferencial frente a los otros miembros de la triada.

Ahora bien, junto a rasgos que son comunes para los diversos países miembros de la Unión Europea, la problemática del paro se manifiesta, lógicamente, con otros específicos en cada uno de ellos. Éste es particularmente el caso de la economía española, donde, como se sabe, la tasa de desempleo hace años que ha alcanzado, y mantiene, cotas en el entorno del doble de la media comunitaria, constituyendo, sin duda, el desequilibrio más preocupante de cuantos aquejan a nuestra economía.

En este artículo, se tratará de diagnosticar, desde una perspectiva comparada con sus socios europeos, los rasgos que, además de lo extraordinario de su nivel, singularizan el problema del paro español y aquéllos que nuestro país comparte con sus socios europeos, tratando, además, de avanzar en el conocimiento de sus causas y posibles remedios. Para ello, en el apartado II, se analizarán las variables referidas a la actividad y al nivel y estructura de la ocupa-

ción. A continuación, se revisarán todas aquellas que mejor nos sirvan para averiguar la naturaleza del paro (apartado III). El apartado IV se dedica a la argumentación de algunas de sus posibles causas. El análisis de las causas del paro se prosigue en el apartado V, dedicado específicamente al examen de las dificultades en la adaptación al cambio técnico, por considerar que éstas constituyen uno de los motivos primordiales de los mayores niveles de paro europeos y de los extraordinariamente altos de nuestra economía en relación con su entorno. Finalmente, se resumirán las principales conclusiones del artículo, procurando exponerlas de manera que de ellas sea factible extraer recomendaciones para una política de fomento del empleo.

El análisis incorporará información sobre todos los países de la UE y, a modo de contrapunto, también sobre EE.UU. y Japón. El período de referencia será el de la pertenencia de España al proyecto de integración europea.

II. PAUTAS EN LA ACTIVIDAD LABORAL Y EL EMPLEO

Durante el período de referencia, 1986-1996, la participación de la población española con edades comprendidas entre 15 y 64 años —esto es, la susceptible de ser activa según los estándares europeos— experimentó un apreciable aumento en su peso relativo, situándose al final de

aquél en una cota superior a la de la UE. En consonancia con lo anterior, la proporción de los activos, que a mediados de los ochenta era claramente inferior en España, se incrementó dentro de una tendencia convergente con la media de sus socios europeos, aunque sin llegar a alcanzarla (véase el gráfico 1).

De manera que, tanto a consecuencia del crecimiento vegetativo de la población en edad de trabajar como, y sobre todo, por la creciente incorporación de la mujer al mundo laboral, a lo largo de estos años, y particularmente en las etapas de expansión, la población activa española ha estado ejerciendo una mayor presión sobre el mercado de trabajo. Así, el gráfico 2 ilustra con claridad cómo el perfil evolutivo de los activos españoles ha sido —al igual que el de los norteamericanos y japoneses— creciente, mientras que el de los países de la UE en su conjunto se estabiliza a partir de los primeros años noventa.

Con todo, y como se anticipó, la tasa de actividad de la economía española continúa siendo una de las más bajas de la UE, un área que, por lo demás —y como queda reflejado en el gráfico 3— tiene una tasa de actividad notoriamente inferior a las de Estados Unidos y Japón.

Por consiguiente, cabe esperar que en los años venideros la tasa de actividad española mantenga su tónica de acercamiento a la de Europa. En efecto, la reducida tasa de actividad femenina que comparativamente todavía tiene España, junto con las importantes mejoras que se vienen operando en los niveles de formación de este colectivo, y, en fin, las facilidades que se abrieron en la reforma laboral de 1994 para la contratación a tiempo parcial inducen a hacer tal pronóstico. Eso sí, el impulso que

imprima a la actividad la creciente incorporación de las mujeres españolas al mercado de trabajo se irá compensando, en buena medida, conforme, con el paso del tiempo, se vaya plasmando en el crecimiento vegetativo la brusca reducción en la natalidad acaecida en los últimos años (véase Bover y Arellano, 1995).

En lo que se refiere a las pautas del empleo, conviene empezar señalando que el caso de España resulta llamativo dentro del contexto europeo por el reducido nivel de empleo. Así, como se pone de manifiesto en el gráfico 4, España era, en 1986, y continuaba siendo en 1996, el país de la UE donde los ocupados representaban una proporción más pequeña dentro de la población. Para interpretar adecuadamente este dato, hay que tener de nuevo en cuenta que los valores medios de dicha *ratio* para la UE son

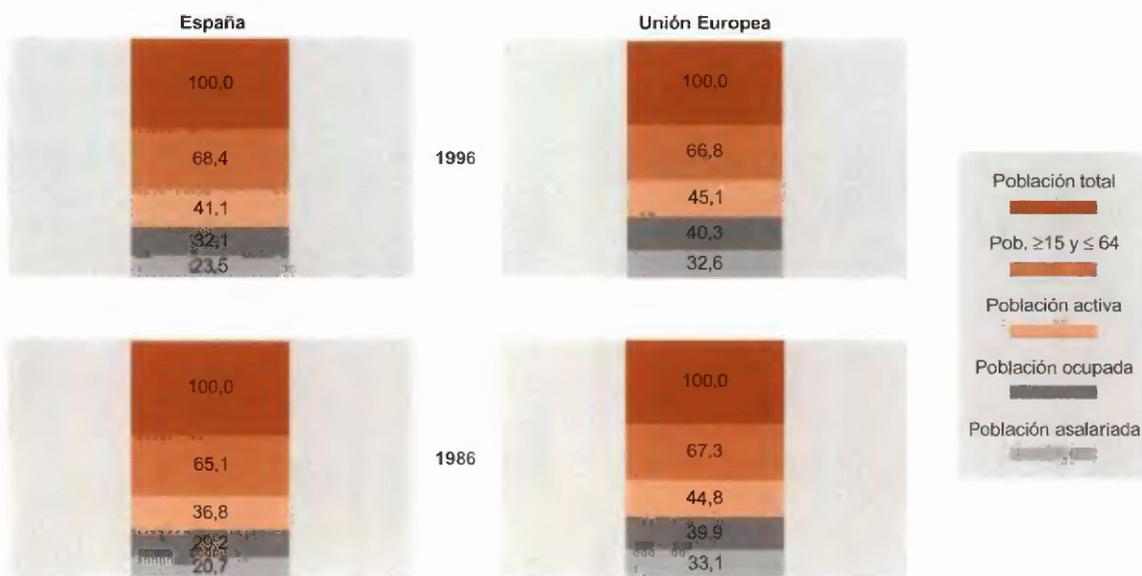
marcadamente inferiores a los de otros países de la OCDE, en especial, EE.UU. y Japón.

De hecho, numerosos estudios han puesto de relieve que uno de los rasgos más característicos del proceso de crecimiento en la generalidad de los países europeos *vis-à-vis* el de Estados Unidos o Japón, durante las últimas décadas, ha sido que los aumentos de producción han dado lugar a una reducida generación de empleo (1). Considérese que, incluso en un período como el aquí analizado, 1986-1996, en el que el empleo muestra un cierto dinamismo en la UE, el desnivel entre su tasa de crecimiento y las correspondientes a EE.UU. y Japón —un 5 por 100, frente a un 15 y un 10,8 por 100, respectivamente— es notable. No obstante, hay que notar que, a diferencia de lo ocurrido en años anteriores (2),

entre 1986 y 1996 la economía española ha destacado por su capacidad de creación de empleo, ya que éste se incrementó en más del 12 por 100, aun cuando ello no haya sido suficiente para evitar que, como se anticipó, España siga situada a la cola de los países de la UE conforme a los valores de la proporción de la población que está ocupada.

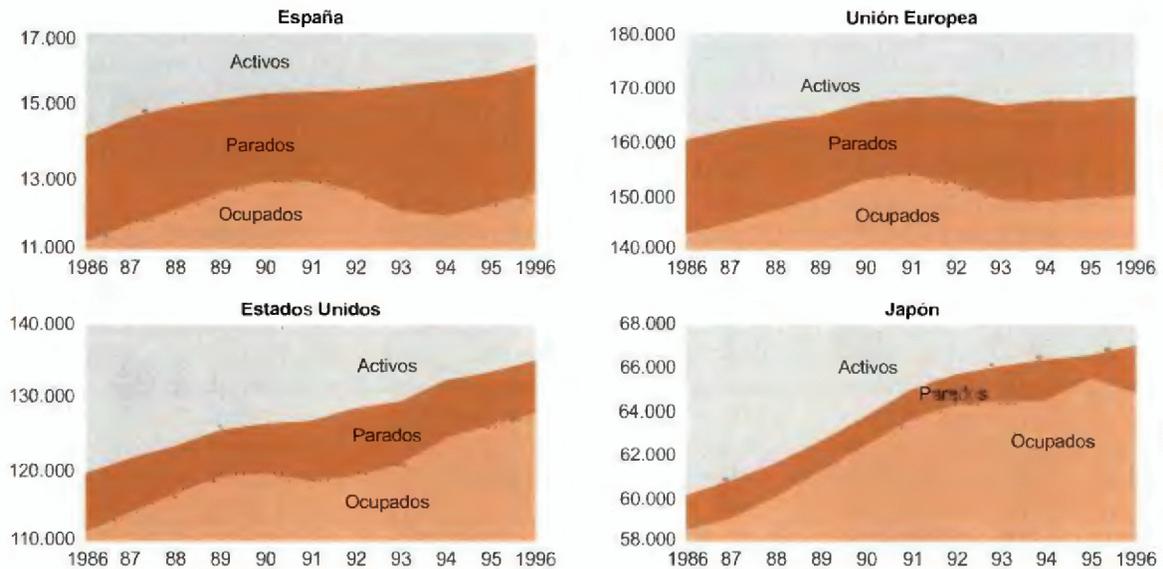
Prosiguiendo con el análisis del empleo, otro dato reseñable es la modificación que ha experimentado desde 1986 su estructura sectorial, siguiendo la trayectoria del pasado: pérdida del peso relativo de la agricultura y la industria en favor de los servicios, tanto los destinados a la venta como, y sobre todo, los no distribuidos a través del mercado. Evidentemente, esta modificación es, como se refleja en el cuadro n.º 1, la resultante de una

GRÁFICO 1
CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN EN RELACIÓN CON LA ACTIVIDAD EN ESPAÑA Y EN LA UE
(Con respecto al total de la población)



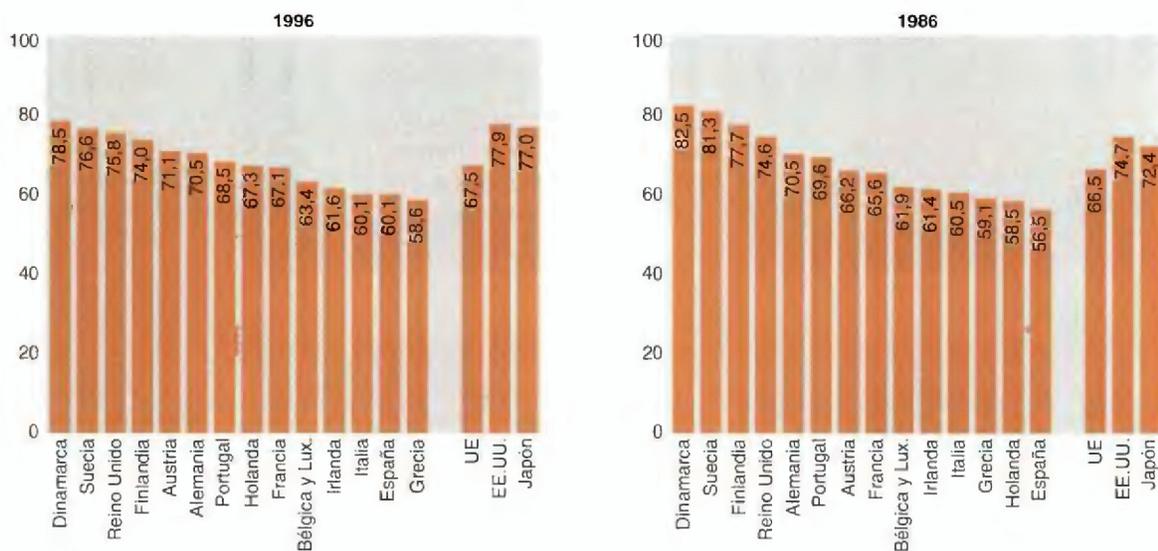
Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ACTIVA Y DE LA POBLACIÓN OCUPADA
(En miles de personas)



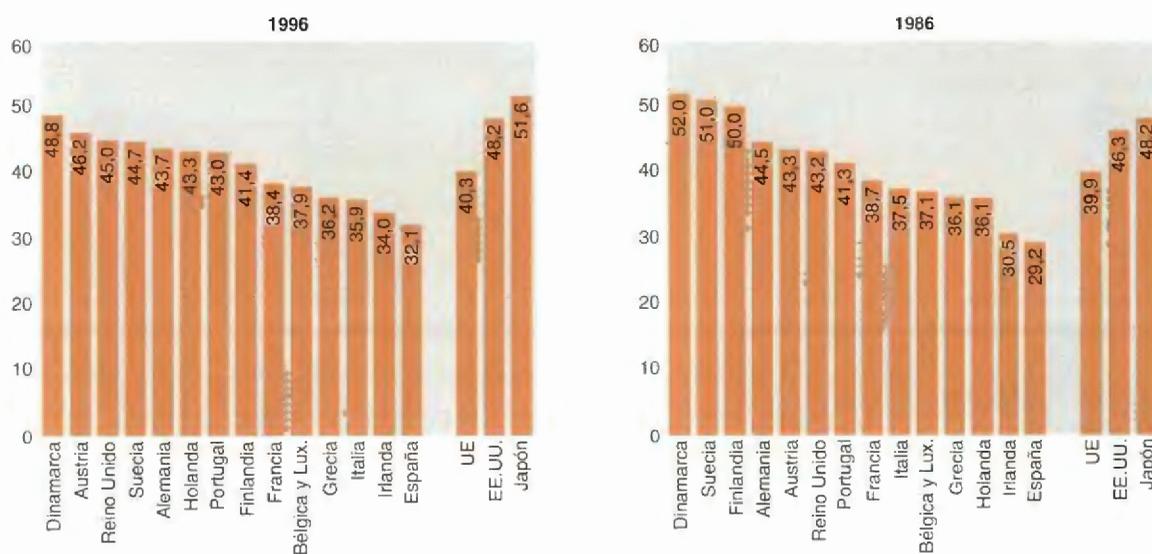
Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics*; OCDE, *Quarterly Labour Force Statistics*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

GRÁFICO 3
TASAS DE ACTIVIDAD
(Población activa sobre población entre 15 y 64 años. Porcentaje)



Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics*; OCDE, *Quarterly Labour Force Statistics*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

GRÁFICO 4
TASAS DE EMPLEO
(Ocupados sobre población total. Porcentaje)



Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics*; OCDE, *Quarterly Labour Force Statistics*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

evolución muy dispar en el empleo de las distintas ramas productivas, que combina la creación de puestos de trabajo en la construcción y, fundamentalmente, los servicios con su destrucción en las restantes.

Aunque las pautas de la estructura sectorial de la población ocupada española se asemejan en términos generales —y con este nivel de agregación— a las de sus socios europeos, dos peculiaridades, cuando menos, son dignas de mención. Por una parte, la menor participación relativa del empleo manufacturero, que ya era inferior a la media de la UE en 1986, y aún se ha visto más mermada durante el período por la drástica reducción de empleos que se produjo en la profunda recesión acaecida a principios de los años noventa, dando muestras de las limitaciones de las empresas del sector

para hacer frente a las crecientes dosis de competencia externa asociadas con el avance en el proceso de integración europea; y por otra parte, la distinta naturaleza de los empleos de servicios creados en el período, con un sesgo en el caso español hacia los de naturaleza pública y, consiguientemente, una menor aportación de los generados en los destinados a la venta.

La desalentadora evolución de nuestro empleo manufacturero, que, por lo demás, resulta acorde con la de la producción, aconseja un examen más detallado de lo sucedido en las diferentes ramas. A este respecto, es interesante averiguar hasta qué punto los cambios que ha experimentado la composición del empleo de manufacturas se orientan, como sería deseable, hacia las ramas que conjugan un mayor dinamismo tecnológico

con mayores expectativas de crecimiento de la demanda.

Pues bien, cuando se examinan las modificaciones habidas, entre 1986 y 1996, en la distribución de los ocupados en las trece actividades manufactureras diferenciadas en la clasificación NACE-CLIO (R25), tras su agrupación tripartita conforme a ambos criterios (dinamismo tecnológico y de demanda), reflejadas en el cuadro n.º 2, se descubren varios hechos al respecto.

En primer término, se aprecia que las ramas de demanda débil y bajo nivel tecnológico han reducido su peso dentro de la estructura ocupacional de las manufacturas en favor de la presencia de las ramas de demanda moderada y tecnología media, mientras que el empleo de los sectores que —por tener un mayor dinamismo en su deman-

CUADRO N.º 1

ESTRUCTURA SECTORIAL Y APORTACIÓN AL CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN ESPAÑA Y EN LA UE

	ESPAÑA		UNION EUROPEA	
	1996	1986	1996	1986
ESTRUCTURA SECTORIAL				
Agricultura	8,1	14,6	5,3	7,7
Industria	19,9	23,5	22,1	25,4
Energía	1,0	1,4	1,2	1,5
Manufacturas	18,9	22,1	20,9	23,9
Construcción	8,4	7,4	6,9	6,9
Servicios	63,6	54,6	65,6	60,0
Destinados a la venta	42,8	37,4	43,7	38,8
No destinados a la venta ..	20,8	17,2	21,9	21,2
	1996/95	1996/86	1996/95	1996/86
APORTACIÓN AL CRECIMIENTO DEL EMPLEO				
Agricultura	-8,2	-31,7	-33,9	-58,9
Industria	10,0	-2,2	-16,0	-67,0
Energía	0,5	-1,4	-0,6	-6,4
Manufacturas	9,5	-0,8	-15,4	-60,6
Construcción	4,3	15,1	-4,2	7,0
Servicios	93,7	118,8	154,1	218,8
Destinados a la venta	63,2	75,6	108,4	177,9
No destinados a la venta ..	30,7	43,2	45,7	40,9

Fuente: OCDE, *National Accounts. Volume II. Detailed Tables*; OCDE, *Quarterly Labour Force Statistics*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

da y mayor contenido tecnológico— cuentan con mejores expectativas de crecimiento ha mantenido su participación.

En segundo lugar, la inspección más detallada permite, lógicamente, descubrir otros rasgos de interés, como, por ejemplo, los cambios que se han dado en la distribución del empleo destinado a la producción de los distintos tipos de maquinaria: mientras se incrementa el empleo relativo de las máquinas agrícolas e industriales, se reduce el de material y equipo eléctrico.

Finalmente, hay que señalar que la estructura ocupacional de las manufacturas en el conjunto de los países de la UE ha seguido una pauta bastante similar, aunque el peso de los empleos

de las ramas más dinámicas —a diferencia de lo sucedido en España, donde se reduce— en el promedio de la UE se estabiliza, lo que implica, por tanto, una acentuación de la ya clara infraespecialización de las manufacturas españolas en dichas ramas.

De cualquier modo, un rasgo del empleo en el que la singularidad de España es más apreciable es la importancia del empleo temporal, que, según los últimos datos disponibles (los de 1996), afecta a casi el 34 por 100 de los asalariados, lo que supone aproximadamente el triple de la *ratio* media de la UE (3). Aun cuando esta abultada tasa de temporalidad, que sitúa a nuestro país a la cabeza de la UE (véase el gráfico 5), constituye seguramente uno de los motivos del intenso

aumento registrado por el empleo en la segunda mitad de los años ochenta, también es causa de graves problemas.

Efectivamente, las investigaciones realizadas en torno al tema coinciden en señalar que la elevada proporción de trabajadores con contrato temporal, relacionada a su vez con la existencia de altos costes de despido de los que poseen un contrato indefinido, provoca una fuerte segmentación o dualidad en el mercado de trabajo que coarta su eficiencia y, a la postre, acaba perjudicando a la generación de empleo.

Varios son los argumentos que se esgrimen al respecto. En primer término, la segmentación del empleo confiere un gran poder negociador a aquellos emplea-

CUADRO N.º 2

ESTRUCTURA DEL EMPLEO MANUFACTURERO EN ESPAÑA Y EN LA UE

	1986			1996		
	España	UE	España/UE	España	UE	España/UE
SECTORES DE DEMANDA FUERTE E INTENSIVOS EN TECNOLOGÍA	12,8	18,5	69,2	12,1	18,5	65,4
Material y equipo eléctrico.....	6,2	9,3	66,7	5,6	9,6	58,3
Máquinas de oficina y proceso de datos	1,0	3,2	31,3	0,9	2,7	33,3
Productos químicos.....	5,6	6,0	93,3	5,6	6,2	90,3
SECTORES DE DEMANDA MODERADA Y TECNOLOGÍA MEDIA	27,6	31,2	88,5	29,3	32,5	90,2
Caucho y plásticos	3,5	3,8	92,1	3,4	4,5	75,6
Material de transporte	9,8	9,7	101,0	9,1	9,6	94,8
Máquinas agrícolas e industriales	4,0	10,3	38,8	5,3	10,5	50,5
Otros productos manufacturados y madera	10,3	7,4	139,2	11,5	7,9	145,6
SECTORES DE DEMANDA DÉBIL Y TECNOLOGÍA BAJA	59,6	50,3	118,5	58,6	49,0	119,6
Textil, cuero y vestido	17,4	13,5	128,9	13,1	11,0	119,1
Minerales y metales féreos y no féreos	3,9	3,7	105,4	2,9	2,8	103,6
Minerales y productos no metálicos	6,5	4,9	132,7	6,3	5,0	126,0
Papel, artículos de papel e impresión	5,5	7,4	74,3	6,8	8,3	81,9
Productos alimenticios y tabaco	15,9	11,5	138,3	17,7	12,0	147,5
Productos metálicos	10,4	9,3	111,8	11,8	9,9	119,2
TOTAL MANUFACTURAS	100,0	100,0	—	100,0	100,0	—

Fuente: OCDE, *National Accounts, Volume II, Detailed Tables*; OCDE, *Quarterly Labour Force Statistics*; EUROSTAT, *National Accounts ESA, Detailed Tables by Branch*; EUROSTAT, *Monthly Panorama of European Industry*; INE, *Contabilidad Nacional de España*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

dos que cuentan con un contrato indefinido, poder que, al amparo de la «seguridad» en el puesto de trabajo que les brindan los costes y restricciones legales al despido, pueden ejercer en forma de reivindicaciones salariales que dificulten su moderación (4). En segundo lugar, el poder negociador de los trabajadores con contrato indefinido puede materializarse también en forma de resistencias frente a iniciativas empresariales de mayor movilidad ocupacional o geográfica dentro de la empresa que irían en detrimento de su adecuada adaptación a las nuevas tecnologías. Por último, y en relación con lo que se acaba de indicar, otro posible efecto contraproducente de la dualidad del mercado de trabajo es la desincenti-

vacación, tanto por parte de los empresarios como de los trabajadores, de las actividades de formación realizadas por las empresas, lo que, asimismo, resta posibilidades a su capacidad de aprovechamiento de las mejoras de eficiencia que conllevan las innovaciones tecnológicas (5).

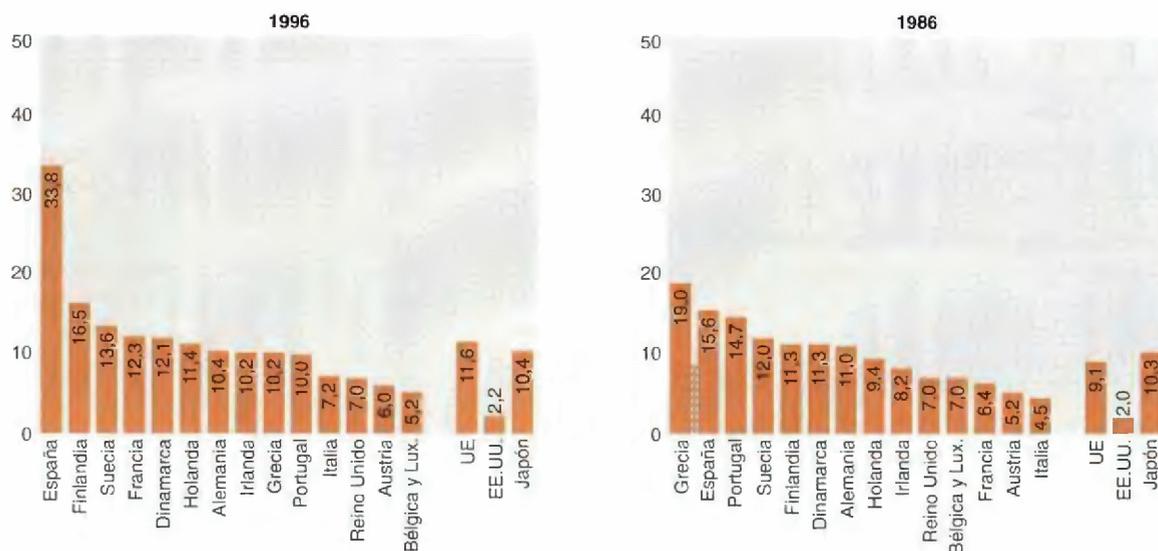
En suma, todos estos argumentos justifican, de algún modo, por qué, bien por la vía de elevar los costes laborales de las empresas y/o bien mediante la limitación de los avances en su productividad, la segmentación del mercado de trabajo resulta, al menos en el medio plazo, lesiva para la creación de empleo.

Otra característica peculiar del empleo en España, que también parece estar ejerciendo una in-

fluencia restrictiva en su generación, es la escasa importancia que tiene, tanto en términos absolutos como en relación con los demás países de la UE, el empleo a tiempo parcial. Ciertamente, en el gráfico 6 queda ilustrado cómo este tipo de contratación, que otorga a las empresas el amplio margen de flexibilidad que se precisa para ajustarse a los cambios vertiginosos en su entorno competitivo —ocasionados por las innovaciones técnicas y por el creciente proceso de globalización de los mercados—, tiene un bajo grado de implantación en nuestro país, aunque su aumento en el último año ha sido extraordinario.

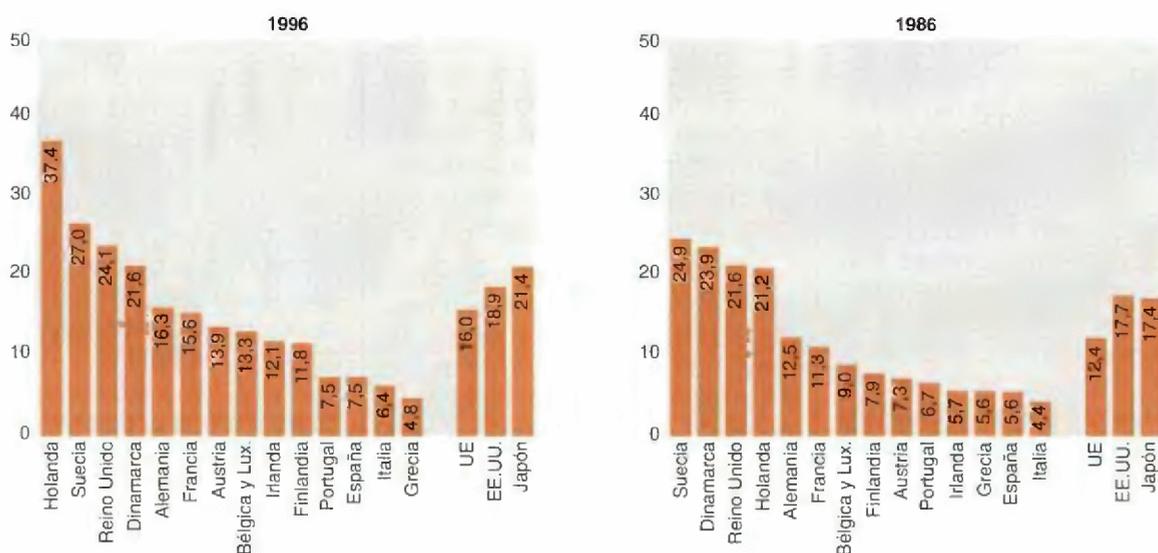
No es aventurado afirmar que este uso tan reducido del trabajo

GRÁFICO 5
IMPORTANCIA DEL EMPLEO TEMPORAL
(Sobre el total de los asalariados. Porcentaje)



Fuente: EUROSTAT, *Labour Force Survey*; EUROSTAT, *Working Organization and Working Hours*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

GRÁFICO 6
IMPORTANCIA DEL EMPLEO A TIEMPO PARCIAL
(Sobre el total de los ocupados. Porcentaje)



Fuente: EUROSTAT, *Labour Force Survey*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

a tiempo parcial supone un freno a las contrataciones, en particular de mano de obra femenina; pues, según la información disponible, son las mujeres las que tienen una mayor preferencia por este sistema de contratación. En este sentido, es razonable pensar que en esta faceta de los ocupados en España se encuentra una de las posibles razones del más acentuado sesgo femenino que, como se verá, tiene el paro en nuestro país.

III. MAGNITUD Y NATURALEZA DEL PARO

Aunque con distinta intensidad, el problema del desempleo se encuentra bien enraizado en la generalidad de los países de la Unión Europea: afecta a más de 18 millones de personas, lo

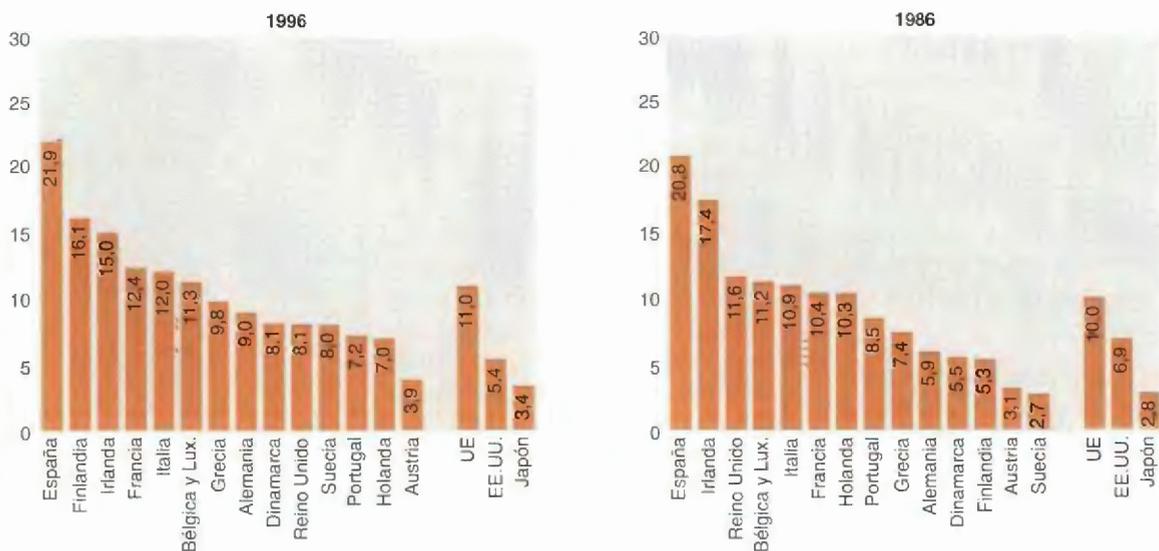
que supone una tasa del 11 por 100 de los activos. En este contexto, la situación de la economía española, con tres millones y medio de parados, que dan lugar a una tasa de paro de casi el 22 por 100, no tiene —como se constata en el gráfico 7— parangón entre sus socios europeos, y aún menos en relación con Estados Unidos y Japón (6).

Para apreciar la magnitud del problema del desempleo, no basta, lógicamente, con hacer referencia al extraordinario nivel que éste ha alcanzado: es mediante un examen complementario de su naturaleza como podemos aproximar su verdadero calado. En este sentido, merece ser destacado —por más que en el gráfico que comentamos tan sólo se refleje parcialmente— que la persistencia es un primer rasgo, significativo y preocupante, que caracteriza al desempleo en Eu-

ropa. Así, la aparición de tasas elevadas de desempleo se remonta a años anteriores a los considerados en el gráfico; en concreto, a mediados de la década de los setenta; si bien en el caso de España es posible argumentar que el paro se encontraba presente con bastante antelación, aunque quedara encubierto en forma de intensas corrientes migratorias hacia otros países de Europa.

El examen del gráfico 8 permite constatar otros rasgos de los desempleados europeos y particularizar los de los españoles. A este respecto, se encuentra, en primer término, que el paro en Europa afecta relativamente más a las mujeres, ya que éstas participan en el desempleo en una proporción muy superior a la que se correspondería con su presencia en la actividad laboral. En este contexto, resulta de lo más

GRÁFICO 7
TASAS DE PARO
(Porcentaje)



Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics*; OCDE, *Quarterly Labour Force Statistics*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

llamativa y lamentable la situación de las paradas españolas, que, teniendo una tasa de actividad muy inferior a la de los varones, representaban más del 50 por 100 del volumen total del paro en 1996, un porcentaje claramente superior al de la UE. Por lo demás, hay que denotar que este sesgo del paro en contra de la mujer se ha venido agravando en España, mientras que se estabiliza en los países de la UE en su conjunto. Así, mientras que en 1986 la tasa de paro femenino en España y en la UE era el 25,3 y el 12,5 por 100, respectivamente, en 1996 ascendía al 29,5 y al 12,6 por 100.

Otros rasgos destacables en el colectivo de los parados de la UE, que en España se manifiestan también de manera más notoria, son: el predominio del paro juvenil (entre 15 y 24 años) y la importante presencia del paro de larga duración. Así, en 1996, los jóvenes todavía representaban cerca de un tercio del paro español, siendo su cuota de participación media en la UE del 26 por 100. Aunque, como es observable en el gráfico, la presencia de ese colectivo de parados se ha reducido ostensiblemente (7), su peso es todavía muy significativo. Lo que conlleva, entre otros costes, el desaprovechamiento de la fuerza de trabajo que comparativamente ha podido adquirir, en virtud de los esfuerzos educativos realizados en los últimos años, mayores niveles de formación.

Como igualmente se indica en el gráfico que sirve de referencia a estos comentarios, los parados de larga duración (los que llevan en paro más de un año) significaron, en España, cerca del 55 por 100 del total de parados de 1996, y prácticamente el 50 por 100 en la media de los países de la Unión Europea.

Son muchos los estudios que sugieren que el paro de larga duración acaba produciendo efectos de histéresis que tienden hacia su perpetuación. Efectivamente, este tipo de parados tiene una mayor probabilidad de sufrir una paulatina obsolescencia en sus conocimientos profesionales y, por tanto, una discriminación por parte de los empleadores que les coloque en una situación de cada vez más difícil integración laboral. Para abundar en esta idea, téngase en cuenta que la probabilidad de obsolescencia en los conocimientos de los trabajadores que sufren situaciones prolongadas de paro es, obviamente, mayor en una época de cambios radicales en la tecnología como la que estamos viviendo a raíz, sobre todo, de la difusión de importantes innovaciones en las áreas de la información y las comunicaciones.

IV. ALGUNAS CAUSAS DEL DESEMPLEO

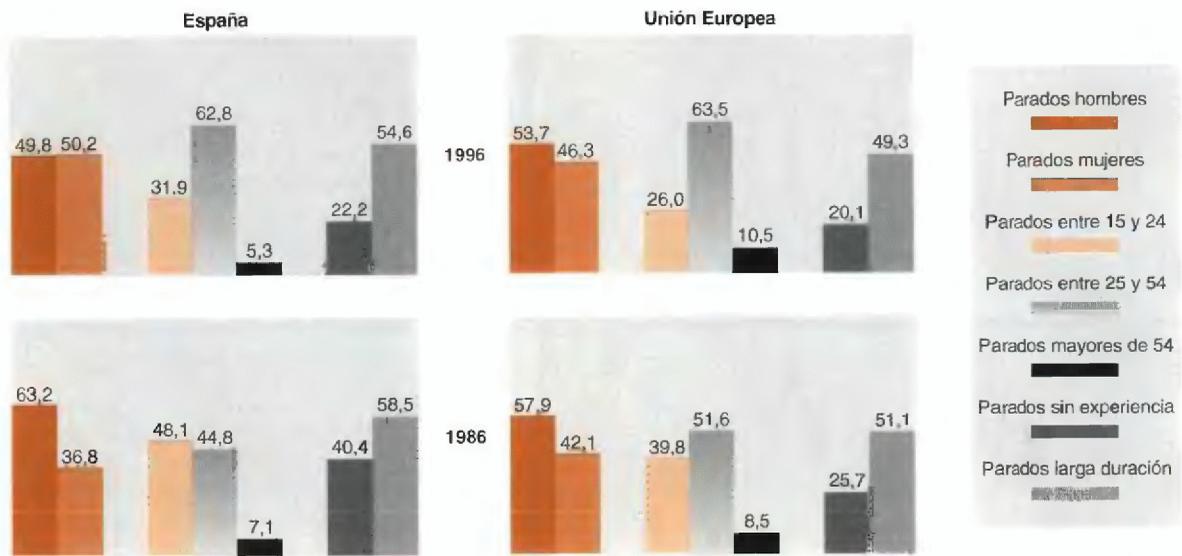
Como se acaba de argumentar, la mayor presencia del paro de larga duración en España parece ser una de las posibles razones de nuestro paro diferencial. Pero no cabe duda de que existen muchas más. Con la finalidad de indagar en ellas, procederemos, en primer lugar, a la elaboración y examen de distintos indicadores de costes laborales, pasando a explorar, a continuación, algunos factores asociados al marco institucional y legal que condiciona, en mayor o menor medida, el funcionamiento del mercado de trabajo.

El gráfico 9 muestra los valores del coste laboral por hora trabajada —expresados en euros de 1996— en los países de la UE, individualmente y en su conjunto, y también los de EE.UU. y Japón, en 1986 y 1996. Confor-

me a este indicador, el coste del trabajo en España ascendía, al principio del período, al 71 por 100 del medio de la UE; en el último año, ya se había situado en el 76,7 por 100. Aunque este proceso de convergencia de las retribuciones laborales de España hacia las más elevadas que existen, por término medio, en la UE resulta lógico desde una perspectiva que tenga en cuenta que durante este período se lleva a efecto el ingreso español en esta área, no siempre es justificable cuando se evalúa desde otros prismas. Por ejemplo, parece —cuando menos— discutible la conveniencia de que tenga lugar una convergencia en los costes del trabajo tan significativa cuando el diferencial de paro español es tan espectacular y permanente. Así, la conjunción de ambos hechos sugiere la existencia de una cierta y preocupante insensibilidad de los salarios a los desequilibrios del mercado de trabajo. En otros términos, parece haber un problema de rigidez salarial, al que, en principio, cabría responsabilizar parcialmente de las altas cotas de paro.

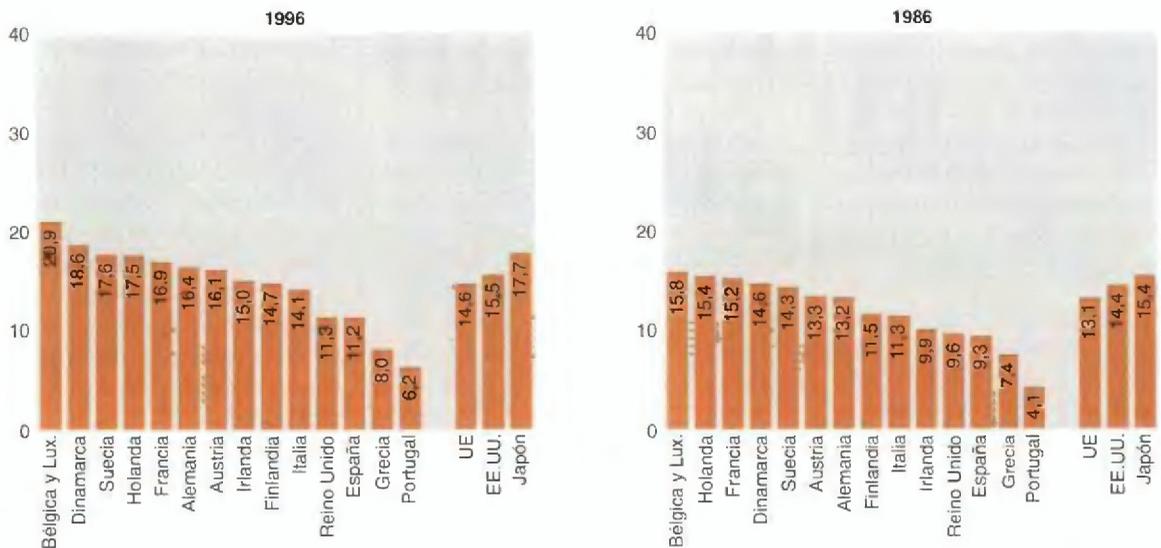
No obstante, podría argumentarse, con razón, que la elevación de los costes laborales no tendría necesariamente que perjudicar al empleo si los aumentos en dichos costes fueran absorbidos por ganancias de productividad. Ahora bien, al examinar la evolución de los costes laborales unitarios de España y de la UE durante el período —representada en el gráfico 10—, se comprueba que el dinamismo relativo de los costes laborales en España no se ha visto acompañado por una mejora diferencial semejante de la productividad del trabajo. De manera que, como queda certificado en el gráfico, los costes laborales unitarios españoles crecen a lo largo de esos años —salvo en el último—

GRÁFICO 8
ESTRUCTURA DEL PARO EN ESPAÑA Y EN LA UE
 (Por sexo, edad y tipo de parado. Porcentaje)



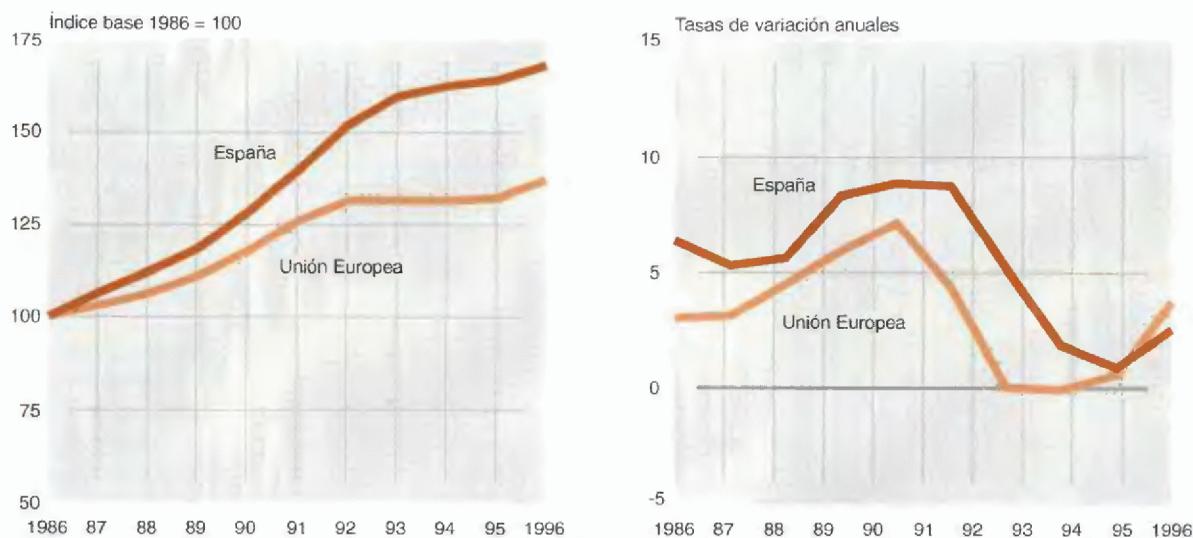
Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics*; OIT, *Anuario de Estadísticas del Trabajo*; EUROSTAT, *Labour Force Survey*; OCDE, *Employment Outlook*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

GRÁFICO 9
COSTE LABORAL POR HORA TRABAJADA
 (Euros de 1996)



Fuente: OCDE, *Labour Force Statistics*; EUROSTAT, *Labour Force Survey*; OCDE, *National Accounts. Volume I. Main Aggregates*, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

GRÁFICO 10
EVOLUCIÓN DEL COSTE LABORAL UNITARIO EN ESPAÑA Y EN LA UE



Fuente: OCDE, *National Accounts, Volume I, Main Aggregates*; OCDE, *Labour Force Statistics*; y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

a tasas superiores a las medias comunitarias. La evolución comparada de este indicador abunda, por tanto, en la idea de que el proceso de aproximación de los costes laborales ha sido más intenso de lo que sería justificable en función de las ganancias de productividad o, en otros términos, que los avances de productividad han sido insuficientes para compensar las elevaciones en el coste laboral sin perjuicio para la creación de empleo.

En fin, a los datos aquí aportados se suman los resultados obtenidos en análisis econométricos, que proporcionan una fundamentación más contundente sobre la ineficiente respuesta de los salarios a la evolución del paro y, por ende, la incidencia negativa que aquélla tiene en su solución (en Andrés, 1994, puede encontrarse una panorámica sobre buena parte de estos estu-

dios). Adviértase, en todo caso, que el diagnóstico sobre la influencia negativa de las presiones salariales en el paro no es privativo de la economía española, sino que se encuentra también en investigaciones referidas al conjunto de países europeos.

De hecho, la rigidez salarial es uno de los motivos aducidos con más énfasis para explicar el desnivel entre el paro en Europa y en EE.UU. (véase OCDE, 1995, y las referencias que allí se ofrecen). Una de las manifestaciones más expresivas de esta rigidez es el uso, tan extendido en la UE, del salario mínimo. En todo caso, no está de más reseñar aquí que la flexibilidad salarial que se da en la economía norteamericana, en conjunción con el relativamente parco sistema de protección al desempleo —que, como más tarde se verá, existe en EE.UU.—, parece estar dando

lugar a un colectivo de trabajadores en una situación de creciente precariedad.

Una vez que se ha considerado la perturbación salarial, proseguiremos la exploración de las posibles causas del paro, en la UE y particularmente en España, en el terreno de los condicionamientos de índole institucional o jurídica que, ya sea directamente, ya a través de su influencia en otra variable —v.g.: el coste laboral—, ocasionan disfunciones e ineficiencias en el funcionamiento del mercado de trabajo que traen consigo un agravamiento del paro.

Quizá sea oportuno empezar por aludir a un asunto especialmente vinculado con el problema de rigidez salarial que se acaba de considerar: la denominada brecha fiscal. Con esta denominación se hace referencia al

componente de los costes laborales integrado por las cotizaciones sociales (tanto a cargo de los empresarios como de los trabajadores). Se trata, por tanto, de un componente no salarial del coste del trabajo —cuya finalidad es, como se sabe, la financiación de las prestaciones sociales— que, de algún modo, actúa como un impuesto sobre la creación de empleo, desalentando, lógicamente, su expansión.

El gráfico 11 muestra la entidad relativa y la estructura de la brecha fiscal en cada uno de los países de la UE, en EE.UU. y en Japón, en 1986 y 1996. En él se hace patente, en primer lugar, la enorme disparidad que se da entre la situación europea y las de Japón y, especialmente, EE.UU.: el peso de las cotizaciones en el coste laboral es prácticamente un 26 por 100 en la UE, frente a un exiguo 11 por 100 en EE.UU. y un 15,3 por 100 en la economía japonesa. Este rasgo no es sino uno de los muchos en que se manifiesta la singular concepción del Estado del bienestar en Europa. A este respecto, cabe señalar que la relativa generosidad del sistema europeo de prestaciones y, más precisamente, la importancia que tienen las cotizaciones sociales en su financiación pueden, al suponer un recargo significativo en el coste del trabajo, resultar contraproducentes con vistas a la reducción del paro (8).

De la información representada en el mismo gráfico se desprende, además, que la proporción alcanzada por las cotizaciones en el coste laboral en España está en torno a la media europea. Nótese, sin embargo, que nuestro país se encuentra entre el grupo de miembros de la UE donde el peso de las cotizaciones sociales a cargo de los empresarios supera a la media europea.

Otra de las facetas del Estado del bienestar que han programado los países europeos que puede tener una influencia significativa en el nivel y la persistencia del paro es la naturaleza del sistema de prestaciones de desempleo. Ciertamente, dicho sistema, que en la generalidad de los países europeos integra dos tipos de prestaciones, contributivas y asistenciales, ha sido objeto de críticas recientes en las cuales se aduce que, por su relativa generosidad, puede reducir la intensidad con que los parados buscan trabajo.

Con el fin de comprobar que este tipo de prestaciones tiene, en verdad, niveles especialmente altos en la UE, hemos elaborado un indicador en el que se calcula la *ratio* de los gastos de desempleo con respecto al PIB normalizada por la tasa de paro diferencial para cada uno de los países en relación con la media de la UE. Pues bien, sus valores, representados en el gráfico 12, muestran de manera elocuente la mayor generosidad del sistema de la UE en relación con los de EE.UU. y Japón (9).

Aun cuando se pruebe la generosidad del sistema europeo de prestaciones de desempleo, todavía restaría demostrar que ello es lesivo para la marcha del paro. La racionalidad económica para pensarlo es bastante nítida: las prestaciones desincentivan la búsqueda activa de empleo; sin embargo, el contraste empírico de esta hipótesis es complejo. De cualquier modo, aunque escasa, la evidencia disponible sugiere que así sucede (véase Bover, Arellano y Bentolila, 1995, y las referencias que allí se citan).

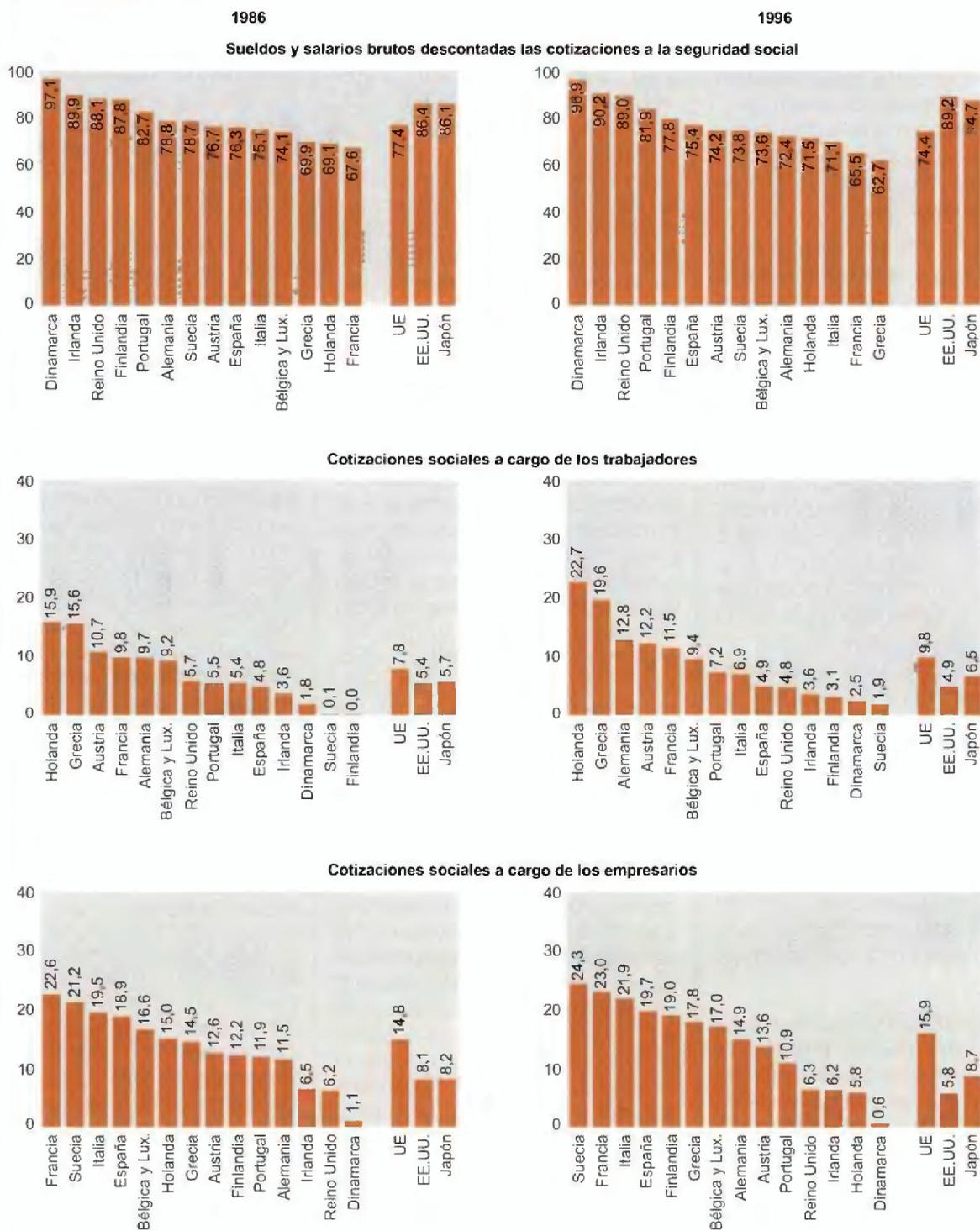
En todo caso, este asunto no parece encontrarse entre los que están provocando mayores rigideces institucionales e ineficien-

cias en el mercado de trabajo, con consecuencias especialmente graves para el paro. Ahí sí están, sin embargo, los que, a juicio de la mayoría de los estudiosos del tema, son los dos problemas de carácter institucional más relevantes: la naturaleza del sistema de negociación colectiva y, sobre todo, el elevado coste del despido. Detengámonos un momento en la evaluación de cada uno de ellos.

En lo que respecta, primero, al coste del despido, ya tuvimos ocasión de comentar, en relación con la economía española, cómo —en presencia de una legislación, como la nuestra, con multiplicidad de formas de contratación que lo permita— una regulación restrictiva que encarezca los costes del despido puede inducir, por la vía de provocar una excesiva segmentación en el empleo (entre fijos y temporales), una mayor inhibición de las contrataciones que de los despidos. Con ello, se llegaría a la paradójica situación de que una intervención diseñada con la finalidad de proteger al empleo acabe perjudicándolo. Además, a tenor de los numerosos mecanismos que, según la literatura económica especializada, vinculan a los costes de despido con la reducción del empleo, la antedicha situación parece ser altamente probable.

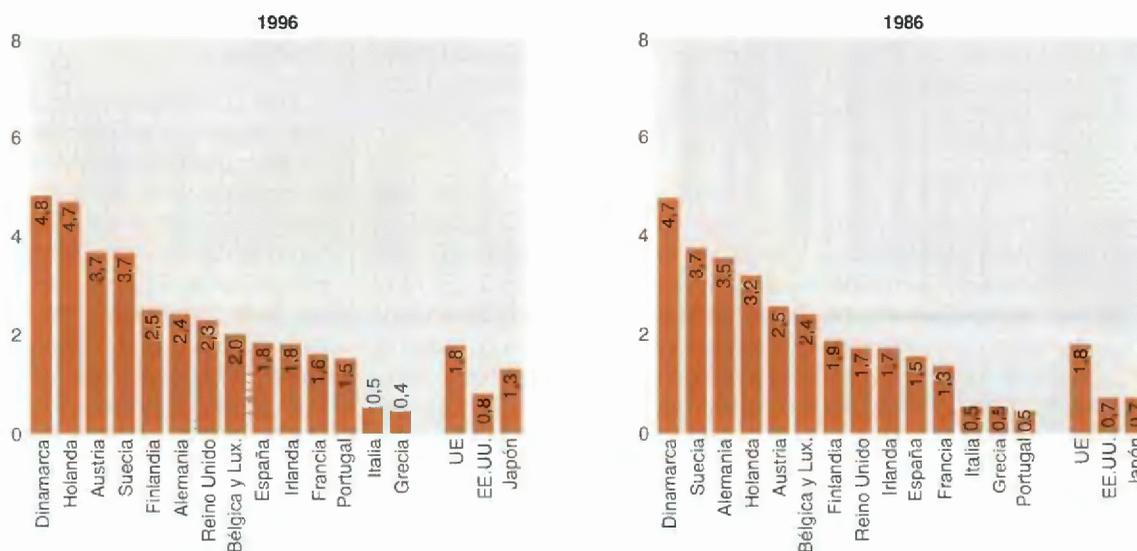
Más concretamente: la elevación de los costes del trabajo (tanto en términos absolutos como, lógicamente, en relación con los del resto de factores productivos), la potenciación de la capacidad negociadora de los trabajadores con contratos indefinidos para oponerse a propuestas de movilidad funcional o geográfica que pudieran hacer los empresarios y convenir a la productividad de la empresa, y el posible freno a la inversión que pueden conllevar los efectos de

GRÁFICO 11
ESTRUCTURA DEL COSTE LABORAL
(Porcentaje)



Fuente: OCDE, National Accounts. Volume I. Main Aggregates; OCDE, Revenue Statistics of OECD Member Countries, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

GRÁFICO 12
PROTECCIÓN A LOS DESEMPLEADOS
(Gasto en prestaciones de desempleo sobre el PIB apm normalizado
por las tasas de paro. Porcentaje)



Fuente: EUROSTAT. Social Protection Expenditure and Receipts; OCDE. National Accounts. Volume I. Main Aggregates, Labour Force Statistics, y Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros.

los costes del despido recién enunciados, son algunos de los mecanismos a través de los cuales los costes de despido pueden conducir a reducciones en el empleo.

En la medida en que no hemos podido disponer de información precisa sobre el marco jurídico de los despidos en los distintos países de la UE, tampoco nos ha sido posible evaluar las diferencias que se dan entre los costes que tienen en unos y otros, ni, por ende, sus efectos en el empleo. Lo que sí conocemos es la legislación vigente en España, que, a nuestro parecer, y pese a la incorporación de la reforma de 1994, sigue siendo demasiado restrictiva o, si se prefiere, gravosa en cuanto a la rescisión de los contratos indefinidos (10). En este sentido, hay que señalar que los costes que han de afrontar en nuestro país las empresas que

desean reducir su plantilla residen no sólo en la cuantía de las indemnizaciones, sino también, y en ocasiones principalmente, en los derivados del complejo y prolongado proceso de tramitación judicial que ha de seguirse. Ciertamente, el requerimiento de autorización administrativa en los despidos colectivos y la gran intervención de los tribunales de lo social en los de carácter individual introducen incertidumbres y demoras en el proceso que son costosas. En un reciente estudio (Bentolila, 1996), se aporta evidencia sobre la elevada entidad de las indemnizaciones que se siguen pagando en los despidos individuales.

El otro rasgo institucional susceptible de influir de manera más decisiva y, en su caso, perjudicial en el paro, parece ser, como ya se dijo, la naturaleza de la negociación colectiva. Más especí-

ficamente, el aspecto de la legislación sobre la negociación colectiva que generalmente es considerado como uno de los determinantes esenciales de la eficiencia del mercado de trabajo es su ámbito de referencia (nacional, sectorial y de empresa). A este respecto, se suele argumentar que el menor grado de descentralización de la negociación colectiva que se da en Europa, en comparación con EE.UU., es una de las razones que, en conjunción con las otras muchas que se han ido mencionando a lo largo del artículo y las que aún restan por mencionar, explicarían la enorme disparidad existente, en promedio, entre la tasa de paro norteamericana y las de los países de la Unión Europea.

Tal diagnóstico se basa, fundamentalmente, en lo que es considerado como uno de los mayores inconvenientes de los sis-

temas centralizados: el impedir que los salarios reflejen adecuadamente las diferencias de productividad que se dan entre sectores, e incluso entre empresas pertenecientes al mismo sector. Ello, se argumenta, produce un efecto distorsionador en la estructura salarial que, bajo determinadas circunstancias, puede tener graves consecuencias desfavorables para el empleo (11).

Además, existen indicios fundados para sostener que los sistemas de negociación centralizados coartan la aplicación de sistemas salariales con un componente significativo de retribuciones variables, que doten a las empresas del margen de flexibilidad que precisan para ajustarse a los cambios del entorno tecnológico y competitivo (12).

Antes de finalizar el recuento de las principales causas, vinculadas al marco legal e institucional del mercado de trabajo, que parecen estar incidiendo negativamente en la capacidad de generación de empleo en Europa, y particularmente en España, es conveniente hacer algunas consideraciones en torno a la última reforma laboral basada en el reciente «Acuerdo Interconfederal para la Estabilidad del Empleo», firmado por los agentes sociales (patronales y sindicatos) en nuestro país, y que, en mayo del presente año, dio lugar a dos decretos-ley (13), por cuanto en ellos se abren ciertas vías encaminadas a la resolución de algunas de sus deficiencias.

Efectivamente, en esta reforma se aborda preferentemente el problema de la extraordinaria temporalidad que —como se ha visto— existe en el empleo en España, así como la especial incidencia que tiene el paro en algunos colectivos (por ejemplo, en los jóvenes). A este respecto, se plantea una reordenación de

las modalidades de contratos temporales, se crea un nuevo contrato indefinido —destinado a fomentar el empleo en los colectivos más discriminados por el paro— y se introduce una nueva redacción del artículo 52 c) del Estatuto de los Trabajadores, clarificando las causas que pueden dar lugar a un despido objetivo (14).

Hasta este momento, se han considerado la rigidez salarial y algunos factores de carácter jurídico o institucional que probablemente están en la base del más grave y duradero problema de desempleo que vienen padeciendo las economías europeas. Pese a que la relación que se ha ofrecido no es exhaustiva, sí contiene a todos los que en el grueso de estudios son calificados como principales. Por ello, a partir de aquí, continuaremos la búsqueda de las causas del paro en ámbitos distintos, en un sentido estricto, al del mercado de trabajo. En concreto, se trata de explorar en la relación entre el cambio técnico y el empleo o, más concretamente, sobre la posibilidad de que los altos y persistentes niveles de paro sean imputables, en alguna medida, a deficiencias en la adaptación del sistema productivo a los avances tecnológicos radicales que han venido surgiendo en los últimos años. A ello, pues, dedicaremos el siguiente apartado.

V. CAMBIO TÉCNICO Y PARO

Por la experiencia histórica, sabemos que la incidencia del cambio técnico sobre el empleo es bipolar: las innovaciones técnicas traen consigo un ahorro de factores (y, por ende, de trabajo), pero, al mismo tiempo, y en virtud de esta ganancia de eficiencia, también desencade-

nan mecanismos de compensación de los empleos desplazados; aunque, eso sí, los nuevos puestos de trabajo que se generen no tienen por qué coincidir, ni en el nivel ni en el perfil de cualificación, con los que han sido eliminados.

Los principales mecanismos inducidos por el progreso técnico que pueden actuar de modo compensatorio de los empleos que inicialmente éste destruye (o hace redundantes) son básicamente tres. En primer término, los asociados bien con la inversión en bienes de equipo (en el caso de que se trate de un cambio técnico incorporado), o bien con la inversión en activos intangibles (cuando estemos ante un avance técnico de carácter no incorporado).

Un segundo mecanismo compensador de empleo es el relacionado con la expansión de la demanda que se producirá en respuesta a la aplicación de la nueva tecnología, tanto si ésta constituye una innovación de proceso (esto es, la que permite una ganancia de eficiencia o reducción de costes) como si es una innovación de producto (es decir, la que comporta la introducción de un nuevo producto en el mercado). Téngase en cuenta, a este respecto, que la innovación posibilita la reducción del precio del producto elaborado con la nueva tecnología o, si la reducción en el coste de producción no se traslada al precio, el aumento de los salarios y/o beneficios de la empresa innovadora, lo que, por una u otra vía, se traduciría en un impulso de la demanda cuya satisfacción requeriría un aumento de la producción y, consiguientemente, del empleo.

Es importante señalar que estos procesos de creación de empleo inducidos por el cambio técnico, que históricamente han

posibilitado, con mayores o menores costes de ajuste, la reabsorción de la mano de obra que en primera instancia era desplazada, no se circunscriben a las empresas o sectores innovadores, sino que, indirectamente, afectan también a sus proveedores y a quienes utilizan sus productos como consumos intermedios.

Por último, el tercero de los posibles mecanismos que podrían conducir a la absorción de la mano de obra que ahorra el cambio técnico sería el posible descenso de los salarios en respuesta a la reducción de la demanda de trabajo, susceptible, en su caso, de frenar la amortización de puestos de trabajo.

Por tanto, la incidencia neta del cambio técnico sobre el empleo sería la resultante de su inicial impacto ahorrador de trabajo y la conjunción de los efectos compensadores mencionados.

Pues bien, aun cuando la historia del cambio técnico muestre cómo éste ha posibilitado una mayor creación de empleos que los que inicialmente ha destruido, ello no es garantía de que siga siendo así en el futuro. En todo caso, es posible que dichos efectos compensatorios de empleo sólo se produzcan en un plazo dilatado, de manera que entre tanto domine el impacto ahorrador de trabajo del progreso técnico, implicando un período prolongado de paro.

En principio, no hay, pues, base suficiente para descartar que el grave problema de paro que aqueja a la mayoría de las economías tenga, en alguna medida, una raíz tecnológica. Más aún, existen indicios cada vez más fundados para admitir que en las dificultades que está planteando la adaptación de la amplia serie de innovaciones técni-

cas surgidas en los últimos años, preferentemente en el área de la información y las comunicaciones, se encuentra una de las razones del incremento intenso y generalizado del paro involuntario. La evidencia en que se apoya tal diagnóstico es de dos tipos.

Así, por una parte, se encuentran los estudios —véase Freeman y Soete (1994) y OCDE (1996b) (15)— que aportan una descripción de la naturaleza de las nuevas tecnologías en la que, entre otros rasgos, se revela su carácter radical, polivalente y sesgado hacia el ahorro de mano de obra poco cualificada. Un conjunto de rasgos que, interpretados en clave económica, significan transformaciones sustantivas en los procesos de producción (en especial, por la intensificación de los requerimientos de mano de obra con nuevas habilidades y mayores niveles de formación), modificaciones en la composición de lo producido y cambios de importancia en la estructura interna de las empresas hacia sistemas organizativos y métodos de gestión más flexibles y participativos que fomenten la creatividad de los trabajadores (16). A lo anterior se añaden las consecuencias de lo que constituye otro de los rasgos más definitorios de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones: el enorme ahorro que implican tanto en el coste como en el tiempo empleado en todas las fases de los procesos de producción y distribución. Ello está permitiendo una mayor flexibilidad a la subcontratación y un incentivo a la deslocalización de distintas etapas del proceso productivo (las más intensivas en mano de obra) a las regiones y países con menores costes laborales.

Por otra parte, se dispone de investigaciones que están sir-

viendo para poner de manifiesto las ineficiencias y rigideces que están presentes en los mercados de bienes y de trabajo de los distintos países europeos, y que suponen un obstáculo para el adecuado aprovechamiento del impulso que podrían imprimir a la producción y al empleo las nuevas tecnologías. Efectivamente, dentro de esta línea argumental, se pueden encontrar hechos convincentes para explicar el diferencial de paro europeo *vis-à-vis* el de EE.UU. Así, podría aducirse que la mayor rigidez de los salarios asociada con la más intensa regulación del funcionamiento del mercado de trabajo (y enmarcada, a su vez, en una concepción más benefactora del Estado del bienestar), que, como quedó expuesto, se da en los países de la UE, comporta una respuesta distinta de sus mercados de trabajo a las nuevas exigencias que plantean unas innovaciones técnicas con un fuerte sesgo ahorrador de mano de obra poco cualificada: mayor desempleo en Europa, frente a importantes reducciones salariales y precarización de las condiciones de trabajo en EE.UU. (véase Nickell y Bell, 1995, y Jackman *et al.*, 1997).

Además, desde esta perspectiva, la menor movilidad funcional y geográfica de los trabajadores europeos resulta ser un obstáculo adicional para que se materialicen los potenciales efectos compensadores de la destrucción de empleo que tiene el cambio técnico, a los cuales se ha aludido con anterioridad. Como es lógico, estos mismos argumentos serían aplicables, por extensión, y hasta magnificados, a la explicación del diferencial de paro de España en el contexto comunitario.

De cualquier modo, las causas más determinantes de la existencia de un problema de paro tec-

nológico en algún país —v.g.: los de la UE— parecen residir en las insuficiencias de capital humano y tecnológico, ya que éstas constituyen un grave obstáculo para el aprovechamiento de los potenciales efectos expansivos inducidos por el cambio técnico en la producción y el empleo que sirvan para contrarrestar la destrucción de empleos que, en un primer momento, conlleva la aplicación de las nuevas técnicas.

En efecto, es indudable que, cuanto mayor sea la dotación de capital humano y tecnológico en el país que adopta las innovaciones técnicas, mayores serán las posibilidades de suministro nacional de los equipos, *inputs* intermedios y personal cualificado que se vayan precisando conforme se difunden tales innovaciones. En otros términos, los países que aplican las innovaciones técnicas accediendo a ellas a través de la importación de los equipos que las incorporan, y dependiendo de la asistencia técnica y, en su caso, de los *inputs* intermedios o *software* que requiera su adecuada utilización, corren un mayor riesgo de sufrir problemas de paro tecnológico, pues, aunque habrán de seguir afrontando el desplazamiento de empleos asociado con la aplicación de las nuevas tecnologías, no podrán aprovechar buena parte de sus potenciales mecanismos compensatorios para absorberlo.

De hecho, la evidencia empírica muestra (véase Freeman y Soete, 1994, y OCDE, 1996b) cómo los países que están liderando el proceso de innovaciones técnicas que se viene produciendo en el área de las telecomunicaciones son los que están experimentando un mayor crecimiento de la producción, tanto en los bienes manufacturados como en los servicios asociados con aquéllas, y tienen,

comparativamente, menores problemas de desempleo.

Por otra parte, merece la pena destacar que un mecanismo adicional por el que las insuficiencias de capital humano se pueden traducir en un agravamiento del paro de raíz tecnológica es la acentuación de los problemas de desajuste entre el nivel y el tipo de obra que es desplazada por las nuevas tecnologías y los que son requeridos para su aplicación eficiente. Considérese, a título ilustrativo, que el colectivo de personas con estudios inferiores al Bachillerato o la Formación Profesional de grado medio entre los 25 y los 59 años es en el que subsiste una mayor tasa de paro (en 1995, según Eurostat, 1995, ascendía al 12,4 y 21,1 por 100 para la UE y España, frente al 7,4 y 16,6 por 100 de aquellos que habían realizado estudios secundarios y superiores).

A este respecto, es un hecho patente que el progreso técnico exige realizar adaptaciones y mejoras en las cualificaciones de la población activa con cada vez menor periodicidad. Es más, en algunas actividades sometidas a una mayor tasa de innovaciones técnicas, se reconoce la necesidad de disponer de sistemas de educación y formación continuas.

Cuando todas estas consideraciones sobre la relación entre el cambio técnico y el empleo/paro se confrontan con el enorme desnivel que existe en la dotación relativa de capital humano y tecnológico de la economía española dentro del área comunitaria (véase Martín, 1997a), no parece aventurado afirmar que el diagnóstico sobre las causas del paro diferencial de España debe incluir, y con un peso relevante, razones de índole tecnológica.

VI. CONCLUSIONES

A lo largo del presente artículo, se ha examinado el comportamiento de las principales variables del mercado de trabajo español durante la última década, enmarcándolo en el contexto de la UE, y aludiendo también a la situación de EE.UU. y Japón. Con este examen, en conjunción con la exploración de otros factores relacionados tan sólo indirectamente con el funcionamiento del mercado de trabajo, se ha intentado elaborar un diagnóstico sobre la naturaleza y las causas del problema del paro en España, en el que se contienen factores comunes con Europa y aspectos idiosincrásicos del caso español. Dicho diagnóstico se puede resumir, de modo telegráfico, en los puntos siguientes:

- La problemática del paro, que ya tiene una dimensión preocupante en la UE, se presenta en su máxima gravedad en el caso español: el nivel de la tasa de paro, un 21,9 por 100 (frente a un 11 por 100 de media de la UE), no tiene parangón.

- El paro europeo afecta especialmente a una serie de colectivos: mujeres, jóvenes (entre 15 y 24 años) y parados de larga duración (con más de un año de permanencia en tal situación). Pues bien, en todos ellos la incidencia es más acentuada en España. Ello implica, en lo que respecta a los jóvenes, el desaprovechamiento de la fuerza de trabajo que, gracias a la intensificación de las inversiones en educación que han tenido lugar en los últimos años, ha podido adquirir mayores niveles de formación. Por lo que se refiere al paro de larga duración, hay que recalcar, entre otros costes, los derivados de la rápida obsolescencia de los conocimientos profesionales de este tipo de parados, que puede acabar cerce-

nando sus posibilidades de encontrar empleo.

- Durante la última década, la población activa española, debido a la creciente incorporación de las mujeres a la actividad laboral, ha estado ejerciendo una mayor presión que la europea sobre el mercado de trabajo, por lo que cabe atribuir a este factor una cierta responsabilidad en la explicación de la especial gravedad de nuestro problema de paro. En todo caso, en este trabajo se ha argumentado que la motivación fundamental de este hecho se encuentra en los factores que han inhibido la demanda de empleo.

- La evolución de los costes laborales unitarios de España y de la UE durante el período de análisis —los años de permanencia española en esta área económica— certifica que el dinamismo relativo de los costes laborales españoles no se ha visto acompañado de una mejora semejante en la productividad de nuestros trabajadores. Lo anterior sugeriría, por tanto, que ésta es una de las posibles causas del importante paro diferencial de España.

- España comparte con el grueso de sus socios de la UE un marco institucional y legal que implica importantes rigideces en el funcionamiento del mercado de trabajo. Es más, a pesar de la reforma que se llevó a cabo en 1994, estas rigideces son aún más acusadas en el caso español. En ocasiones (como en el alto coste de rescisión de los contratos indefinidos), ello se debe a la persistencia de un mayor intervencionismo, y otras veces (como en la reducida proporción de empleo a tiempo parcial) es fruto de la inercia que todavía tienen las regulaciones recientemente derogadas. Entre todas las deficiencias encontradas en la re-

gulación del mercado laboral, hemos llegado a la conclusión de que dos son las más relevantes: la legislación de la rescisión de los contratos indefinidos y, en relación con ella, la enorme disparidad existente entre las modalidades de contratos, conducentes ambas a una excesiva segmentación del mercado de trabajo. Es importante señalar, no obstante, que la reforma laboral del pasado mayo supone un avance en la resolución de las deficiencias antes señaladas.

- Abundando en lo señalado en el punto anterior, merece ser destacado que España es el país de la UE con una mayor tasa de empleo temporal, de casi el 34 por 100 de los asalariados, que prácticamente triplica a la media de la UE. A este respecto, en el artículo se ha argumentado por qué, tanto por su repercusión alcista en los costes laborales como, y sobre todo, por su influencia negativa —a través de diversas vías— en la productividad, esta excesiva segmentación del mercado de trabajo resulta muy perjudicial para la creación de empleo. En otros términos, hay indicios fundados para afirmar que la elevada segmentación del empleo, entre fijos y temporales, que existe en España —imputable, a su vez, en gran medida, a los elevados costes del despido— es una razón importante a la hora de explicar nuestro extraordinario problema de desempleo.

- A todo ello se debe añadir que el escaso uso que se ha hecho de los contratos a tiempo parcial ha supuesto, con toda probabilidad, un freno adicional a la generación de empleo.

- Por último, aunque no en orden de prioridad, nuestro análisis sugiere que una proporción no despreciable del paro se debe a las limitaciones existentes

en los sistemas tecnológico y educativo de los países para aprovechar adecuadamente el potencial, en términos de producción y empleo, de las numerosas innovaciones técnicas que se ha venido generando en los últimos años en diversas áreas, pero prioritariamente en la de la información y las comunicaciones. Más concretamente, en el artículo se ha defendido la idea de la existencia de un problema de paro tecnológico en Europa, y mayor aún en España.

NOTAS

(*) Este artículo coincide casi totalmente con el contenido del capítulo 3 del libro titulado *España en la nueva Europa*, de reciente publicación. Véase MARTÍN (1997a y b). Agradezco a los miembros del Departamento de Estudios Europeos de la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, y especialmente a Francisco J. Velázquez, la colaboración prestada en la búsqueda y preparación del material estadístico utilizado en el artículo.

(1) Como ilustración, pueden consultarse BEAN (1994), OCDE (1994), CEPR (1995), y VIÑALS y JIMENO (1996).

(2) El comportamiento del empleo en España durante el período aquí analizado, relativamente más favorable que el de la UE, no debe hacer olvidar que la baja capacidad de generación de empleo es un problema que venía afectando desde antes, y de modo más intenso, a nuestra economía.

(3) El espectacular crecimiento del empleo temporal en España ha sido consecuencia, en gran medida, de las numerosas fórmulas de contratación flexible surgidas al amparo de la reforma del mercado laboral de 1984.

(4) Esta hipótesis sobre las implicaciones de la segmentación del mercado laboral, que cada vez encuentra un respaldo mayor en la evidencia empírica, se encuentra formulada en los modelos *insiders-outsiders* de fijación de salarios. En JIMENO y TOHARIA (1993), y BENTOLILA y DOLADO (1994), se ofrece evidencia empírica al respecto.

(5) En JIMENO y TOHARIA (1996), se discuten los efectos negativos que la excesiva temporalidad puede tener en la productividad de los trabajadores.

(6) La tasa de paro que aquí se ha utilizado sigue la metodología CIET de la OCDE y la OIT.

(7) Como es lógico, también ha disminuido la proporción de los «parados sin experiencia», dado que este colectivo está formado, de manera abrumadora, por parados con edades comprendidas en el tramo de edad que define al paro juvenil (entre 15 y 24 años).

(8) Por esta razón, se han elaborado estrategias diferentes de financiación que, incluso, en algún caso —la sustitución parcial de cotizaciones por incrementos en el impuesto sobre el valor añadido—, se han llegado a poner en práctica, si bien de una forma bastante tímida. A este respecto, la propuesta de mayor alcance —y, a nuestro juicio, interés— ha sido la formulada en el ámbito de la Comisión de las Comunidades Europeas: la introducción de un «impuesto verde» (sobre las emisiones de CO₂) que compensara la reducción de ingresos públicos derivada de la reducción de las cotizaciones.

(9) Para encontrar más información sobre las características de los sistemas de protección al desempleo de los países de la UE, puede consultarse EUROSTAT (1994).

(10) Aunque la última reforma laboral de mayo de 1997 ha dejado abierta una vía para la reducción de los costes de despido —tanto a través de la introducción de un nuevo contrato indefinido, que comporta una menor indemnización, como mediante la nueva redacción del artículo 52 c), que clarifica las causas de los despidos objetivos—, no es todavía posible conocer cuál será su impacto real.

(11) Éste sería, por ejemplo, el caso de una empresa pequeña que, atravesando un momento de dificultades, se viera abocada a cerrar ante la imposibilidad de hacer frente a las condiciones laborales establecidas en un convenio de ámbito sectorial.

(12) En OCDE (1996a), capítulo 3, se documenta cómo la dispersión salarial en EE.UU. es muy superior a la que existe en la mayoría de los países europeos.

(13) Concretamente, los dos decretos-ley de 16 de mayo: el de «Medidas urgentes para la mejora del mercado de trabajo y el fomento de la contratación indefinida», y el que regula los «Incentivos en materia de seguridad social y de carácter fiscal para el fomento de la contratación indefinida y la estabilidad en el empleo».

(14) Aunque éstas son las reformas que parecen más significativas, en los decretos-ley se contienen otras referidas, básicamente, a la negociación colectiva, así como a la concesión de bonificaciones de la cuota a la seguridad social en los contratos indefinidos a desempleados incluidos en colectivos con especiales dificultades de acceso al empleo.

(15) Se trata de un detallado informe realizado por el Secretariado de la OCDE bajo la dirección de L. Soete, donde puede encontrarse una referencia amplia de las investigaciones realizadas en los últimos años sobre las relaciones entre la tecnología, la productividad y el empleo.

(16) Una discusión bien documentada de los cambios que es preciso llevar a cabo en la organización de las empresas y en las actitudes de los empresarios y trabajadores —en definitiva: en la cultura empresarial— para sacar un adecuado provecho de las nuevas tecnologías es la ofrecida en SHERER y PERLMAN (eds.) (1992), y en PÉREZ-DÍAZ (1995).

BIBLIOGRAFÍA

- ANDRÉS, J. (1994), «Los salarios agregados y el paro en España: un examen de los estudios empíricos existentes», en BLANCHARD, O. *et al.* (1994), *El paro en España: ¿tiene solución?*, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, Madrid, págs. 61-101.
- BEAN, C. R. (1994), «European unemployment: A survey», *Journal of Economic Literature*, vol. 32, n.º 2, págs. 573-619.
- BENTOLILA, S. (1996), «Las decisiones judiciales sobre despidos en España: una perspectiva económica», Fundación Empresa Pública, *Documento de Trabajo*, número 9602.
- BENTOLILA, S., y DOLADO, J. J. (1994), «Labour flexibility and wages: Lessons from Spain», *Economic Policy*, vol. 9, n.º 18, páginas 53-99.
- BOVER, O., y ARELLANO, M. (1995), «Female labour force participation in the 1980s: The case of Spain», *Investigaciones Económicas*, segunda época, vol. XIX (2), páginas 171-194.
- BOVER, O.; ARELLANO, M., y BENTOLILA, S. (1995), «Duración del desempleo en España: efectos de la duración de las prestaciones y del ciclo económico», *Boletín Económico del Banco de España*, noviembre, págs. 71-77.
- CEPR (1995), *Unemployment: Choices for Europe*, Londres.
- EUROSTAT (1994), *Digest of statistics on social protection in Europe: Unemployment*, Luxemburgo.

- (1995), *Labour force survey*, Luxemburgo.
- FREEMAN, C., y SOETE, L. (1994), *Work for all or mass unemployment*, Pinter, Londres. En 1996, se publicó la traducción al español con el título: *Cambio tecnológico y empleo. Una estrategia de empleo para el siglo XXI*, Fundación Universidad-Empresa, Madrid.
- JACKMAN, R. *et al.* (1997), «European versus US unemployment: different responses to increased demand for skill?», Centre for Economic Performance, *Discussion Paper*, n.º 349.
- JIMENO, J. F., y TOHARIA, L. (1993), «The effects of fixed term employment on wages: Theory and evidence from Spain», *Investigaciones Económicas*, vol. XVII, n.º 3, páginas 475-494.
- (1996), «Effort, absenteeism and fixed-term employment», *Revista Española de Economía*, vol. 13, n.º 1, págs. 105-119.
- MARTIN, C. (1997a), «Contra el paroxismo de Maastricht: en defensa de la convergencia real», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 122, mayo, págs. 1-10.
- (1997b), *España en la nueva Europa*, Alianza Editorial y Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas, Madrid.
- NICKELL, S., y BELL, B. (1995), «The collapse in the demand for the unskilled and unemployment across the OECD», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 11, n.º 1, páginas 40-62.
- OCDE (1994), *The OECD jobs study*, París.
- (1995), *The OECD jobs study: Investment, productivity and employment*, París.
- (1996a), *Employment outlook*, julio, París.
- (1996b), *The OECD jobs strategy: Technology, productivity and job creation*, París.
- PÉREZ-DÍAZ, V. (1995), «El largo plazo y el "lado blando" de las políticas de empleo», *ASP, Research Papers*, n.º 11.
- SHERER, F., y PERLMAN, M. (eds.) (1992), *Entrepreneurship, innovation and economic growth*, University of Michigan Press.
- VIÑALS, J., y JIMENO, J. F. (1996), «Monetary union and european unemployment», FEDEA, *Documento de Trabajo*, número 96-22.

Resumen

En este artículo se analizan, desde una perspectiva comparada con sus socios europeos y también con EE.UU. y Japón, los principales rasgos del mercado de trabajo español. Y, sobre esta base, junto con la consideración de otros factores —básicamente, el cambio técnico—, se avanza un diagnóstico sobre la naturaleza y posibles causas del paro europeo y, particularmente, español.

Palabras clave: mercado de trabajo, cambio técnico, UE, España.

Abstract

This paper analyses, from a comparative perspective with its European counterparts, USA and Japan, the main characteristics of the Spanish labour market. On these basis, taking also into consideration other factor —basically the technical change—, it puts forward a diagnosis for the nature and possible causes of unemployment within Europe and, in particular, in Spain.

Key words: labour market, technical change, EU, Spain.

JEL classification: J300, J500, O330.