

RESTRICCIONES SECTORIALES A LA CREACIÓN DE EMPLEO

Pilar GARCÍA PEREA
Ramón GÓMEZ SALVADOR
Alberto URTASUN AMANN (*)

I. INTRODUCCIÓN

El crecimiento económico suele ir acompañado de desplazamientos del consumo y el empleo desde la agricultura y las manufacturas hacia los servicios. Los países que se enfrentan a menores barreras para hacer frente a estos cambios tienen una pauta de comportamiento del empleo más satisfactoria. Dichas barreras pueden provenir de la existencia de restricciones a la competencia en el mercado de productos, que limiten el crecimiento de la actividad en aquellas ramas con un potencial de crecimiento mayor y, por tanto, con mayor capacidad de generar empleo, y/o de la existencia de unas características institucionales del mercado de trabajo que restrinjan o encarezcan el trasvase de empleo de unos sectores a otros.

En el segundo apartado de este trabajo, se aporta evidencia, desde distintas perspectivas, de que la falta de competencia en España, especialmente severa en determinados servicios como consecuencia de la existencia de regulaciones que restringen la entrada de nuevas empresas, ha tendido a limitar el crecimiento de la oferta de servicios, con repercusiones negativas sobre el empleo y la inflación. Este fenómeno, que se observa en el conjunto del sector de servicios, ha alcanzado bastante generalidad entre sus distintas ramas de actividad. El análisis se realiza comparando el caso español con la situación de otros países de la Unión Europea, desagregando en ambos casos las manufacturas y los servicios en distintas ramas.

Aunque la creación neta de empleo en España se ha centrado en los servicios, la existencia de restricciones de oferta ha limitado el crecimiento del empleo en estas ramas con respecto a su potencial, aspecto que se analiza en el tercer apartado, donde se efectúa, por distintos métodos, una evaluación de la pérdida potencial de empleo asociada al escaso dinamismo de la actividad real en los servicios.

Por último, en el apartado cuarto, se realiza una síntesis de los avances recientes que se están llevando a cabo en el área de las reformas estructurales, tendentes a dotar de una mayor flexibilidad al mercado de trabajo y a liberalizar aquellos otros mercados que hasta el momento presentaban regulaciones que limitaban la competencia. Aunque el análisis de estos aspectos requeriría un estudio más pormenorizado, el hecho de que tengan efectos complementarios, tanto sobre el crecimiento económico como sobre el empleo, aconseja abordar el conjunto de reformas estructurales desde una perspectiva amplia que permita identificar los avances que se están llevando a cabo, así como las insuficiencias que todavía persisten, y sobre las que deberían centrarse los esfuerzos para que las medidas parciales adoptadas hasta el momento obtengan todos sus frutos.

II. RESTRICCIONES AL CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD

El crecimiento económico en las últimas décadas ha ido acompañado en todos los países de la Unión Europea (UE) de un cambio sustancial en la participación del valor añadido bruto (VAB) por ramas de actividad, tanto nominal como real. La tendencia general ha sido una pérdida de peso de la agricultura y la industria, incluyendo la construcción, en favor de los servicios. El estudio detallado de esta evolución para los distintos países revela, sin embargo, la existencia de ciertos sesgos que creemos necesario hacer notar.

El cuadro n.º 1 resume los cambios en la participación del VAB por ramas de actividad y el crecimiento medio del empleo entre los años 1970 y 1993. Como puede apreciarse, los servicios han ido ganando importancia en toda la muestra, de acuerdo con el proceso de sustitución que ha tenido lugar en los países desarrollados. Dicha sustitución ha tenido, además, un componente idiosincrásico, en el sentido de que su importancia ha venido marcada por el distinto punto de partida de cada país, junto con sus propios condicionantes. En primer lugar, nos encontramos con países en los que, aunque mantienen un elevado grado de industrialización, el proceso de terciarización ha provocado una caída en el peso de la rama industrial, como pueden ser Alemania y el Reino Unido. En segundo lugar, hay otro grupo de países en los que tanto la industria como la agricultura tenían un peso importante en su estructura productiva, compartiendo ambas ramas la pérdida de importancia relativa. Ejemplos de este segundo caso son Francia e Ita-

CUADRO N.º 1

A) CAMBIOS EN LA PARTICIPACIÓN DEL VAB NOMINAL (1970-1993)

	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios	Servicios venta	Servicios no venta
Alemania	-2,5	-14,6	-2,6	19,6	5,6	14,0
Francia	-5,5	-8,2	-3,4	17,2	13,0	4,2
Italia	-5,5	-6,2	-4,4	16,1	7,3	8,8
Gran Bretaña	-1,0	-14,0	-1,5	16,5	13,6	2,9
Bélgica	-2,2	-12,5	-2,4	17,1	6,8	10,3
Dinamarca	-2,9	0,4	-5,9	8,4	7,7	0,7
Holanda	-1,2	-4,4	0,3	5,4	4,9	0,5
España	-7,4	-8,3	-1,2	16,9	10,4	6,5

B) CAMBIOS EN LA PARTICIPACIÓN DEL VAB REAL (1970-1993)

Alemania	-0,3	-12,0	-3,7	15,9	5,3	10,6
Francia	-1,6	-5,4	-3,9	10,8	7,0	3,9
Italia	-2,4	0,0	-5,9	8,3	3,6	4,7
Gran Bretaña	0,0	-8,9	-3,6	12,4	7,0	5,4
Bélgica	-0,4	0,6	-4,3	4,0	-0,8	4,8
Dinamarca	1,0	2,8	-8,4	4,6	5,7	-1,1
Holanda	0,3	-2,3	-0,6	2,6	3,1	-0,5
España	-1,8	0,1	-2,6	4,3	-0,8	5,1

C) CRECIMIENTO MEDIO ACUMULADO DEL EMPLEO (1970-1993)

Alemania	-4,0	-0,8	-0,7	1,8	1,0	3,9
Francia	-3,9	-1,2	-1,3	1,4	1,3	3,2
Italia	-2,8	-0,7	-0,8	2,3	1,7	4,3
Gran Bretaña	-1,6	-2,2	0,5	2,5	2,0	4,5
Bélgica	-3,0	-1,9	-0,9	1,5	0,2	3,9
Dinamarca	-3,1	-0,7	-1,5	0,6	0,6	0,5
Holanda	-0,9	-1,3	-1,5	1,6	1,3	2,4
España	-4,8	-0,4	-0,1	2,1	1,4	3,9

lia. Tenemos, en tercer lugar, otro grupo de países formado por aquellos en los cuales, ya sea por su menor tamaño o por partir de una estructura más equilibrada, los cambios en la participación de las ramas productivas han sido significativamente menores, como son Holanda y Dinamarca. Por lo que respecta a España, se encuentra situada más cerca del segundo grupo, siendo el país que mayor pérdida registra en la rama agraria, lo que apunta a un nivel inicial de desarrollo inferior.

Si se compara la evolución experimentada por los componentes nominal y real del VAB en los servicios, se observa que las variaciones son de muy distinta magnitud. Esto es, la importancia ganada por los servicios en términos reales es inferior en todos los casos a la nominal. Como consecuencia de ello, la pérdida que experimentan la agricultura y la industria en términos nominales también queda amortiguada en su componente real. El sesgo

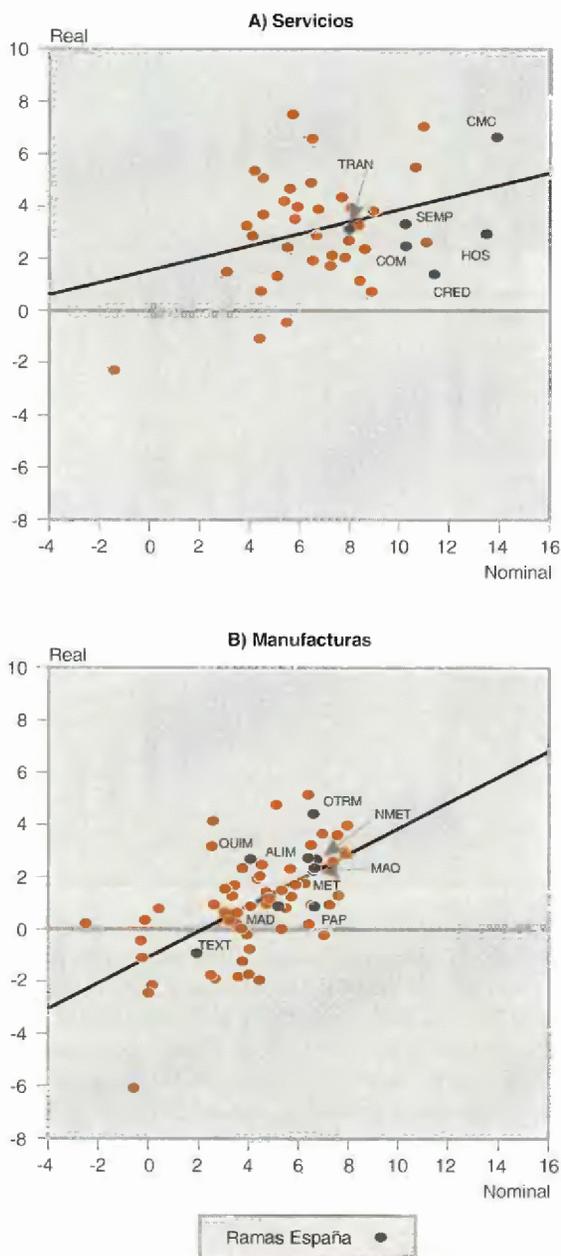
inflacionista es algo intrínseco a la rama de los servicios en todos los países, y puede explicarse señalando que, por definición, la producción de servicios se encuentra sometida a una competencia exterior mucho más reducida. No obstante, el que se produzcan, a su vez, diferencias significativas entre países es una señal del mayor o menor nivel de liberalización en cada uno de ellos. Volviendo a los grupos de países establecidos inicialmente, nos encontramos con que el primer y el tercer grupo, que son los que tenían un mayor grado de industrialización o experimentaban un cambio menos importante a favor de los servicios, son los que tienen un diferencial entre crecimiento nominal y real más pequeño, seguidos del segundo grupo (aquellos con un peso significativo de la agricultura), cuyo diferencial es algo superior. El resultado más desfavorable lo protagoniza España, donde la participación del VAB nominal de los servicios destinados a la venta creció en más de 10 puntos porcentuales,

mientras que en términos reales cayó en cerca de un punto. Esto es, en los últimos 25 años, el empuje en los servicios destinados a la venta en España ha sido tan sólo nominal, sin que hayan ganado peso en términos reales, frente a lo que ha ocurrido en la industria, cuya participación real se ha mantenido, pese a caer en más de ocho puntos nominales, o en los servicios no destinados a la venta, en los que la aportación real creció en 5 puntos y la nominal en 6,5 puntos.

Si se examina la relación, que aparece en el gráfico 1 (1), entre el crecimiento del VAB nominal y el del real para las distintas subramas de los servicios destinados a la venta y para la industria manufacturera, en el período 1985-1993, y en diversos países de la UE, se observa que la traslación de crecimientos nominales a reales es más débil en los servicios que en las manufacturas, como consecuencia de que la mayor competencia a escala mundial en el mercado de productos manufactureros que en el de servicios establece una relación más fuerte entre ambas variables. Esto queda reflejado gráficamente en la menor pendiente estimada para la nube de puntos en los servicios de mercado que en las manufacturas. Además, se observa que en España las subramas de los servicios destinados a la venta son las que mayores crecimientos nominales registran dentro de la muestra analizada, y con una respuesta en términos reales inferior a la media. En el caso de las manufacturas, sin embargo, España presenta un comportamiento similar al de otros países. Este hecho incide de forma paralela en el mercado de trabajo, como veremos más adelante.

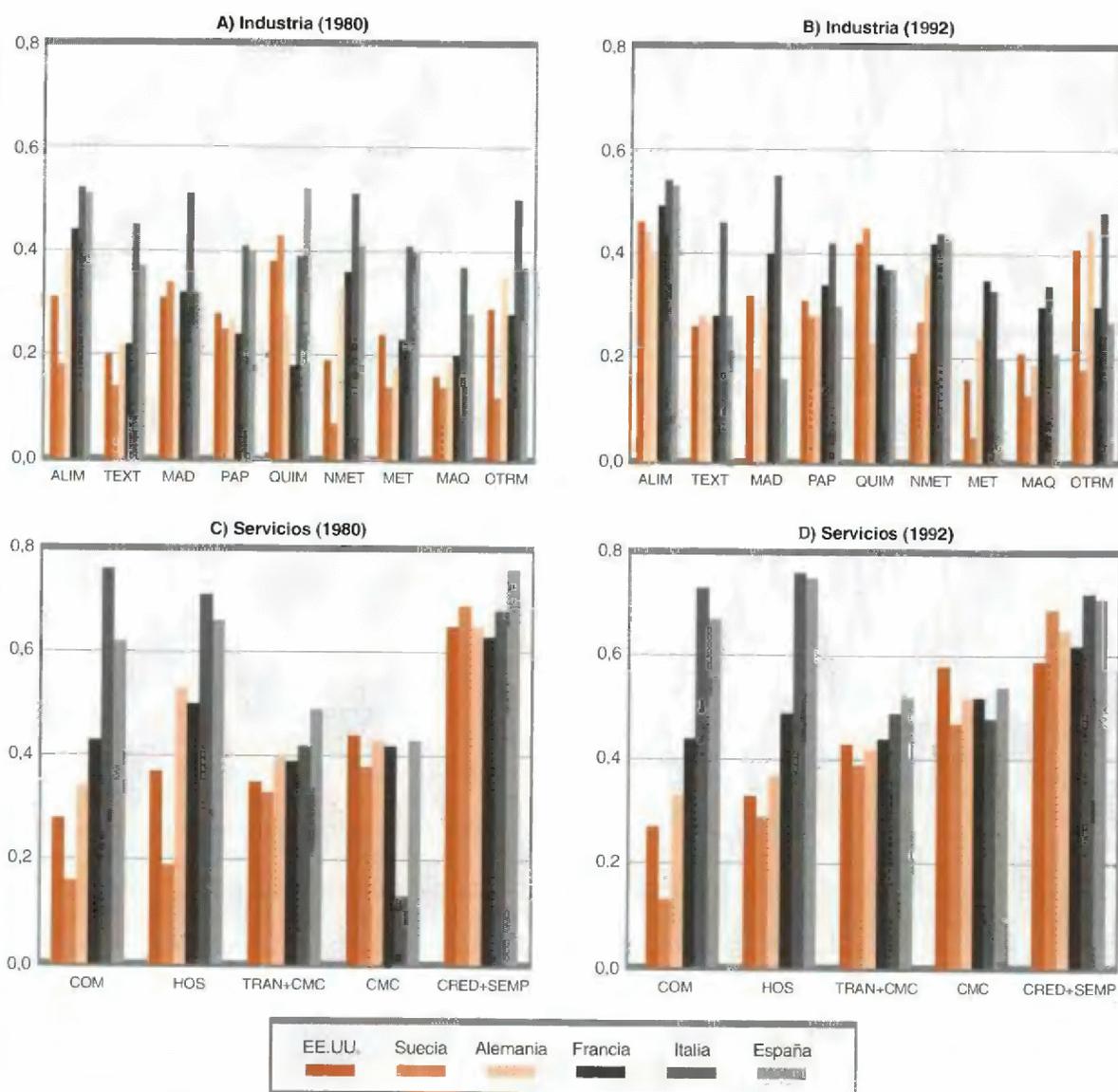
El menor desarrollo tecnológico y los menores crecimientos de productividad en los servicios hacen que un mismo aumento de los salarios por persona provoque un mayor aumento de los costes por producto. Esta característica podría explicar un mayor crecimiento del deflactor en los servicios que en la industria, pero no el escaso incremento de la producción real de servicios. En realidad, ante la decisión de los consumidores de destinar un porcentaje de su renta al consumo de servicios, el grado de monopolio de que disfrutaban las empresas del sector, causado por las restricciones que existen en los mercados, permite que la descomposición de ese gasto se distribuya de forma que los precios aumenten mucho y las cantidades poco, de manera que las empresas de servicios disfruten de un beneficio oligopolístico. Esta situación será más grave cuanto menor sea la elasticidad de demanda a que se enfrenta el productor y, por lo tanto, mayor sea su poder de mercado.

GRÁFICO 1
COMPARACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO MEDIO DEL VAB NOMINAL Y REAL (1985-1993)



Una forma de analizar este problema sería a través del estudio de la participación del excedente bruto empresarial en el valor añadido a coste de los factores. Como se puede observar en el gráfico 2, esta participación es mucho mayor en los servicios

GRÁFICO 2
RATIO EBE/VABcf



que en las manufacturas, lo que señala la menor competencia en los primeros. La situación española en 1980 era de escasa apertura al exterior y falta de competencia en los mercados de productos, tanto industriales como de servicios. Efectivamente, los datos confirman que la participación del excedente en España era muy alta en ambos mercados cuando se compara con otros países con un nivel de competencia mayor. La entrada de España en la Comunidad Económica Europea supuso

para las empresas manufactureras españolas la necesidad de competir vía precios con el resto de los países del área, lo que se tradujo en una disminución de la participación del excedente, que ya en 1992 se había situado en un nivel normal respecto al resto de los países. En cambio, las empresas productoras de servicios, al disfrutar de una demanda cautiva por la imposibilidad de importar este tipo de productos, mantuvieron unos márgenes elevados, que se han traducido en una inflación al-

ta y un desarrollo de la actividad escaso, lo que ha provocado que el aumento del empleo en los servicios haya estado por debajo de su potencial. De hecho, la participación del excedente en los servicios se ha mantenido en España por encima de los valores alcanzados por otros países, aumentando de esta forma la diferencia respecto a la industria manufacturera, y provocando, al menos en parte, el comportamiento dual de la inflación experimentado por la economía española. Resulta especialmente preocupante el hecho de que las mayores diferencias se produzcan en sectores de actividad muy tradicionales en España, como el comercio y la hostelería, en los que, dado el elevado número de turistas que visita nuestro país, y por lo tanto la gran demanda potencial de estos productos, un mayor aprovechamiento en términos reales del incremento del gasto nominal sería muy beneficioso en términos de empleo. Hay que decir que estas actividades se desarrollan, en buena parte, por empresas pequeñas con un número elevado de ocupados no asalariados, cuya remuneración implícita se incluye en términos de Contabilidad Nacional en el excedente bruto de explotación, por lo que las *ratios* podrían estar sesgadas al alza.

Una aproximación a la falta de competencia en los mercados se obtiene a partir de la estimación de los márgenes de precios sobre costes marginales que fijan las empresas, en la medida en que márgenes más elevados suponen un mayor poder de mercado, que se traduce en un mayor aumento de los precios y en restricciones al crecimiento de la oferta.

Para estimar estos márgenes, vamos a seguir la metodología propuesta por Roeger (1995) y aplicada para los países de la OCDE en Oliveira *et alii* (1996). Partiendo de la definición del índice de Lerner (B) y por lo tanto de la *ratio* de *mark-up* (μ)

$$B = \frac{P - CM}{P} = 1 - \frac{1}{\mu}$$

donde P es el precio y CM el coste marginal. Incorporando esta definición del índice de Lerner en la expresión del residuo de Solow (RS)

$$RS = \Delta q - \alpha \Delta l - (1 - \alpha) \Delta k = (\mu - 1) \alpha (\Delta l - \Delta k) + \\ RS = \Delta q - \alpha \Delta l - (1 - \alpha) \Delta k = B (\Delta q - \Delta k) + \\ + (1 - B) \theta$$

donde las letras minúsculas indican variables en logaritmos y q es la producción, l el empleo, k el capital y θ es la *ratio* de progreso técnico. Roeger deriva el residuo de Solow con base en los precios

$$RSP = \alpha \Delta w + (1 - \alpha) \Delta r - \Delta p = -B (\Delta p - \Delta r) + \\ + (1 - B) \theta$$

donde w es el salario, r el coste de uso del capital y p los precios. Restando ambas expresiones se obtiene:

$$\Delta y_t = B \Delta x_t + \varepsilon_t$$

donde

$$\Delta y_t = (\Delta q + \Delta p) - \alpha (\Delta l + \Delta w) - (1 - \alpha) (\Delta k + \Delta r) \\ \Delta x_t = (\Delta q + \Delta p) - (\Delta k - \Delta r)$$

que en la versión ampliada con consumos intermedios queda

$$\Delta y = (\Delta q + \Delta p) - \alpha (\Delta l + \Delta w) - \beta (\Delta m + \Delta p_m) - \\ - (1 - \alpha - \beta) (\Delta k + \Delta r) \\ \Delta x_t = (\Delta q + \Delta p) - (\Delta k + \Delta r)$$

donde m y p_m son las materias primas y sus precios respectivamente. Bajo el supuesto de rendimientos constantes de escala, este procedimiento permite obtener una estimación insesgada del índice de Lerner.

Como se puede observar en el cuadro n.º 2, el nivel de competencia en la industria es mucho mayor que en los servicios (se ha corregido la remuneración de asalariados de forma que incluye una aproximación a la remuneración de los autónomos, por lo que esta diferencia no es achacable a la menor tasa de salarización que se observa en los servicios). Este resultado es el esperado y, por otro lado, es una característica habitual incluso en países donde los servicios están más liberalizados que en España, ya que las restricciones que se producen en el comercio de servicios, como consecuencia de su naturaleza, favorecen la atomización de los mercados y el mayor grado de monopolio de las empresas en función de su localización. A un nivel más desagregado, los mayores problemas de falta de competencia se producen en el sector de las comunicaciones, seguido de la rama de crédito y seguros, y la hostelería, mientras que el agregado de otros servicios se comporta de forma similar al total. Un caso excepcional es el del sector de transportes, en el cual el elevado número de trabajadores no asalariados —especialmente en el transporte terrestre, que es el que más aporta a la producción de la rama—, y los precios de venta del sector ferrocarril por debajo de costes favorecen una *ratio* de *mark-up* muy baja, fruto de la gran competencia que existe en algunos mercados de esta rama como consecuencia del elevado número

CUADRO N.º 2

	Índice Lerner B	Mark-Up (μ)	Elasticidad demanda (η)
Industria	0,15	1,17	6,77
Servicios destinados a la venta	0,23	1,30	4,37
Hostelería	0,29	1,41	3,43
Transportes	0,02	1,02	49,79
Comunicaciones	0,47	1,87	2,15
Crédito y seguros	0,39	1,64	2,56
Otros	0,23	1,29	4,40

de unidades de producción, y de los precios administrados y subvencionados de algunos productos.

En resumen, se pone en evidencia la existencia de factores institucionales, ya sea porque se limite o encarezca el trasvase de empleo de unas ramas a otras, ya por restricciones en el mercado de productos, que han limitado el desarrollo real de los servicios de mercado en España, pese a la capacidad nominal existente, es decir, de gasto. Las preguntas que se plantean son: por una parte, si España ha alcanzado un nivel de desarrollo, y de empleo, en los servicios de mercado acorde con su nivel de renta y en línea con el existente en otros países y, por otra, en qué medida un crecimiento real mayor se habría traducido en un nivel de empleo más elevado en los servicios y, aunque el análisis tenga un carácter parcial, en una menor tasa de desempleo en el total de la economía. Estos aspectos serán objeto de un desarrollo más detenido en el siguiente apartado.

III. RESULTADOS EN TÉRMINOS DE EMPLEO

Resulta de interés examinar el efecto que ejercen los factores restrictivos al crecimiento de la actividad, comentados anteriormente, sobre la creación o destrucción de empleo.

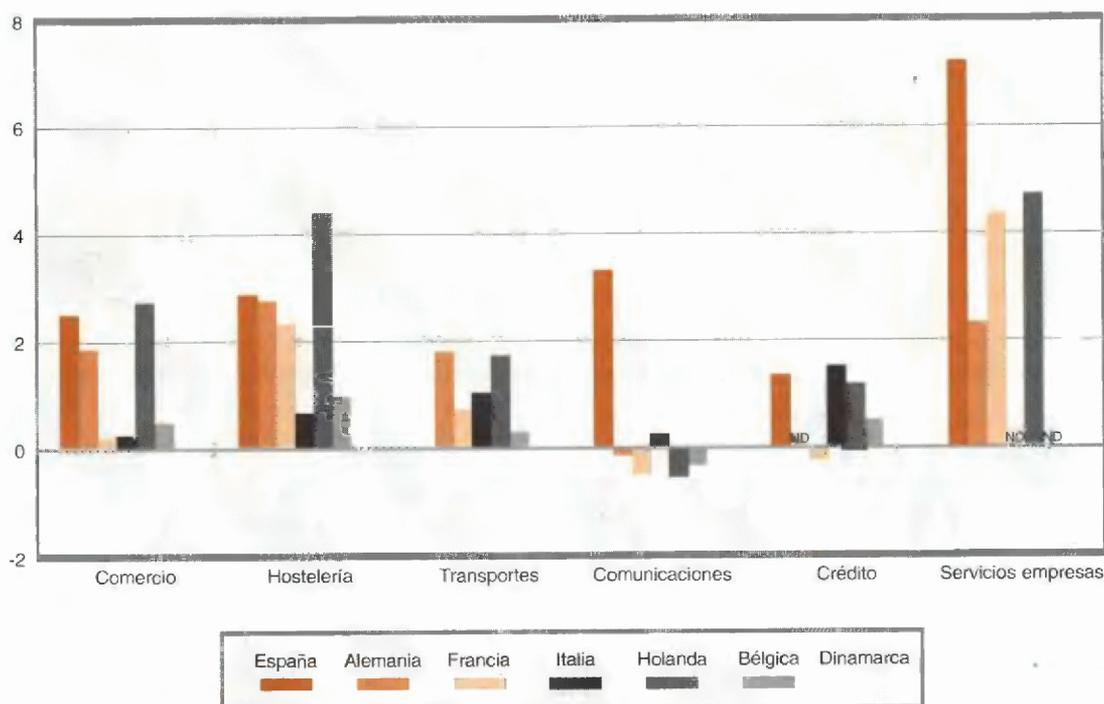
Con carácter general, se observa que en la rama agrícola se han producido ajustes importantes en el nivel de empleo en todos los países analizados, en línea con las ganancias de productividad que ha experimentado el sector a escala mundial. Los ajustes más importantes se han llevado a cabo en Alemania, Francia y España, con caídas medias en torno al 4 por 100 en los dos primeros, y próxima al 5 por 100 en el último. En la industria y la construcción, también se registraron caídas, pero a tasas

más modestas que en la agricultura, en línea con la evolución de la producción real en ambas ramas. Los descensos más acusados en la industria se dan a tasas medias anuales del 2 por 100 en el Reino Unido y en Bélgica, mientras que en España la tasa de caída es inferior al medio punto porcentual. Por su parte, los servicios han absorbido el descenso de las otras ramas, si bien en todos los países, excepto en Dinamarca, el mayor dinamismo ha recaído en los servicios no destinados a la venta, con un crecimiento medio por encima del 3 por 100, mientras que los servicios destinados a la venta han aumentado por debajo del 2 por 100 en la mayoría de los países.

Cabe destacar nuevamente a España, por ser uno de los países en que la tasa de crecimiento medio es más elevada, y ello pese a que, como hemos señalado anteriormente, la participación real ha permanecido estable. Se observa, no obstante, en el conjunto de los servicios, un cambio de comportamiento a partir del año 1986, coincidiendo con la incorporación a la CEE y con las medidas flexibilizadoras que se adoptaron en el mercado de trabajo. El crecimiento medio pasó del 1 por 100 a superar el 2,5 por 100, lo que coincidió además con una evolución más positiva del deflactor de los servicios.

Más concretamente, por lo que se refiere a las subramas de los servicios, y pese a que la experiencia de los distintos países no es del todo homogénea, el crecimiento del empleo se ha centrado en el comercio, la hostelería y los servicios empresariales e inmobiliarios, destacando sobre todos ellos el experimentado por el sector de la Administración y de servicios sociales y personales. Como se observa en el gráfico 3, en el comercio destaca el crecimiento medio registrado en Alemania y Holanda, siendo Dinamarca el único país de la muestra que

GRÁFICO 3
CRECIMIENTO MEDIO DEL EMPLEO EN LOS SERVICIOS DESTINADOS A LA VENTA,
POR SUBRAMAS (1985-1993)



redujo el número de ocupados. La hostelería, con crecimientos generalizados, fue una de las subramas con mayor creación de empleo, con Bélgica a la cabeza. El transporte, con unas tasas más modestas, también registró crecimientos en la mayoría de los países. Sin embargo, en las comunicaciones, la tendencia mayoritaria fue de reducción del empleo. Por su parte, el sector crediticio también registró aumentos modestos, exceptuando Francia, donde cayó. Por último, los servicios empresariales, fueron los que crecieron de forma más espectacular en todos los países. Si bien, respecto a esta última subrama, cabe señalar que su crecimiento se explica en gran medida por la externalización, que se ha producido en los últimos años, de determinados servicios que con anterioridad se desarrollaban dentro de la industria, llevándose a cabo por empresas que ahora están registradas en el sector servicios.

En el caso particular español, el desarrollo más fuerte lo experimentaron los servicios empresariales, con una tasa de crecimiento medio superior al 7 por 100, seguidos de las comunicaciones y de la

hostelería (próximas al 3 por 100) y del comercio (2,5 por 100). Todos ellos sitúan sus ritmos de crecimiento por encima de la media europea, exceptuando la hostelería, que queda por debajo del crecimiento de Holanda, lo que es indicativo del potencial que tenían dichas subramas, tanto por condicionantes de demanda nacional, en el caso del comercio y los servicios empresariales, como por la combinación de ésta con el turismo, en el caso de la hostelería.

No obstante, para evaluar realmente la evolución observada, no basta con el análisis anterior, y se hace necesario contrastar si se han explotado completamente las posibilidades existentes o si, por el contrario, la existencia de determinadas barreras ha podido limitar el desarrollo potencial. Para ello, se propone, en primer lugar, la comparación entre el crecimiento experimentado por el empleo y el registrado por el valor añadido nominal de cada sector, tomando a este último como indicador del gasto; y en segundo lugar, el peso del empleo sobre la población total, por ser éste un indicador de la demanda potencial de servicios. Por último, se inten-

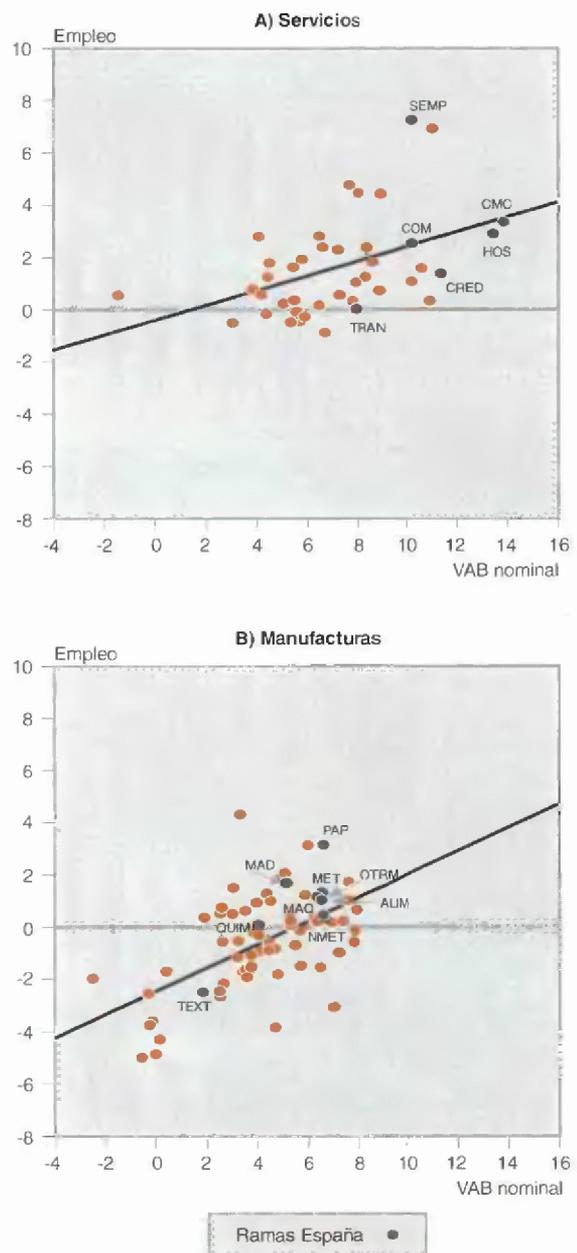
ta aproximar el efecto que podría tener sobre el empleo la introducción de mayor competencia en los servicios.

El gráfico 4 presenta, en su parte A), la relación entre el crecimiento medio del empleo y el del VAB nominal en los servicios de mercado para un conjunto de países de la UE. Por otro lado, la parte B) muestra la misma relación para la industria manufacturera, que sirve como referencia. A nivel global, se observa que la relación en los servicios tiene menor pendiente que en las manufacturas; esto es indicativo de la menor respuesta de los primeros, en términos de empleo, a la demanda nominal.

Analizando el caso de la economía española, se aprecia que en el sector servicios nos situamos en una posición desfavorable en comparación con la de otros países. En concreto, las comunicaciones, el crédito y la hostelería son las ramas, dentro del ámbito europeo, con un mayor crecimiento del VAB nominal, sin que éste se haya traducido en ganancias de empleo en la cuantía esperada. Destaca, por contra, el importante papel en la creación de empleo de los servicios empresariales. Realizando este mismo análisis, sustituyendo el crecimiento del VAB nominal por el del excedente bruto de explotación (EBE), se confirma lo señalado hasta ahora: en España, algunas subramas de los servicios muestran un crecimiento del excedente mayor que en otros países europeos, mientras que el empleo aumentó por debajo de la media.

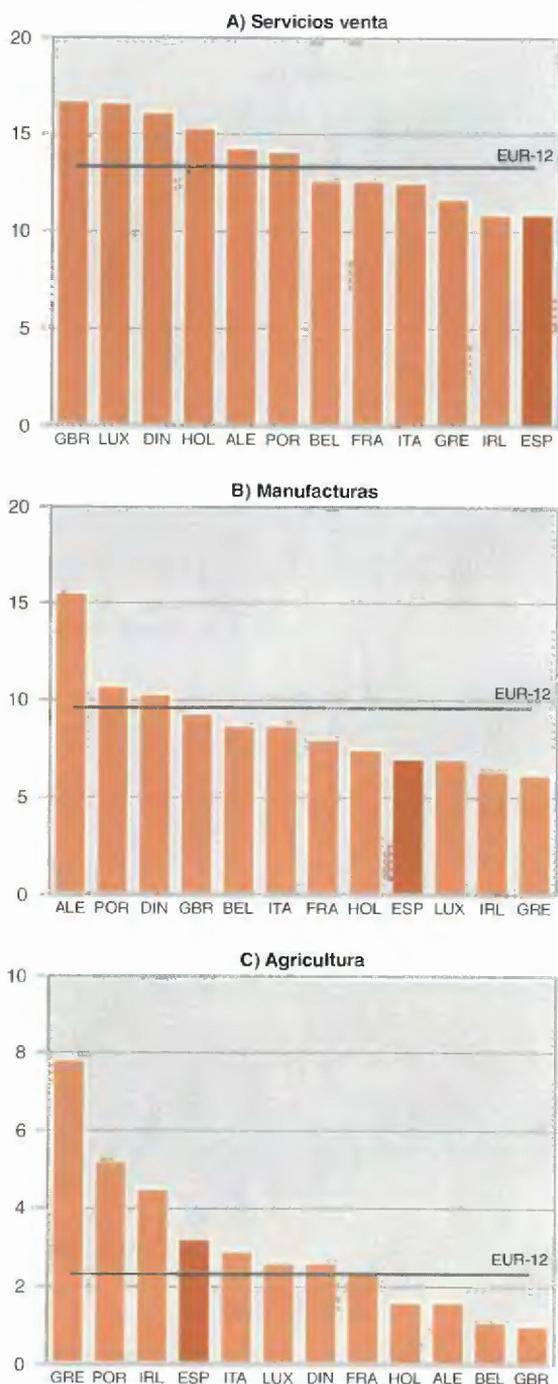
Por otra parte, el gráfico 5 presenta un *ranking* de los países de la UE en función de la proporción que el empleo en los servicios destinados a la venta, las manufacturas y la agricultura representan respecto al total de la población en cada uno de ellos. Esta *ratio*, empleo sobre población, es el indicador más utilizado para las comparaciones internacionales cuando tratan de evaluar la relación entre la oferta de servicios y su demanda potencial en cada país. El resultado obtenido muestra que en España la *ratio* se sitúa en último lugar, con un 18 por 100, frente a países donde alcanza unos niveles próximos o por encima del 30 por 100, como Dinamarca, Reino Unido y Holanda, siendo la media europea del 25 por 100. Ni siquiera en el sector de la hostelería, que se ha desarrollado mucho en los últimos años, España supera la media europea. Podría pensarse que este indicador puede presentar cierto sesgo como consecuencia del elevado desempleo que existe en España; sin embargo, la misma tasa para la rama industrial nos aleja de la última posición, aproximándose a la media europea, y en la agricultura nos coloca en cuarto lugar,

GRÁFICO 4
COMPARACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO MEDIO DEL VAB NOMINAL Y EL EMPLEO (1985-1993)



por encima de la media. A nivel desagregado, entre las ramas del sector servicios, España se encuentra por debajo de la media europea en todos los casos, confirmando que la falta de aprove-

GRÁFICO 5
PROPORCIÓN EMPLEO/POBLACIÓN. 1992



chamamiento de la demanda potencial de servicios es una característica general entre las diversas ramas de este sector.

Una primera aproximación para evaluar la importancia que tiene en la economía española el déficit de empleo generado en los servicios sería cuantificar el número de empleos necesarios para situar su tasa de empleo a niveles europeos. Este ejercicio lleva a que el número de ocupados en los servicios destinados a la venta debería superar al actual en un millón de personas. En la medida en que las restricciones de oferta no han permitido agotar las posibilidades de la demanda potencial, representada por la población, el crecimiento del empleo en los servicios, aun siendo alto, ha sido inferior al que indican los estándares internacionales. Si se considera el total de los servicios, incluyendo los no destinados a la venta, la cifra se elevaría a dos millones y medio.

Por último, partiendo de la idea de que la falta de competencia en los mercados supone que la distribución del crecimiento nominal entre deflactor y producto tiene un claro sesgo inflacionista, se va a tratar de simular el comportamiento que hubieran tenido el valor añadido y el empleo en los servicios bajo distintos niveles de competencia en el mercado. Este ejercicio es una mera aproximación, ya que vamos a considerar el crecimiento de los costes como exógeno, cuando en realidad, dada la relación existente entre producto, empleo y costes, debería ser tratado como endógeno. De esta forma, se está considerando que la presión de la demanda (d), calculada una vez descontado el efecto de los costes marginales, se traslada íntegramente a la producción. Aun así, y a pesar de lo limitativo de este supuesto, este cálculo puede resultar ilustrativo de la importancia que tiene acometer medidas de liberalización en los mercados de productos que, como se verá en el epígrafe siguiente, han empezado a llevarse a cabo bajo el impulso del Tribunal de Defensa de la Competencia.

La simulación se realiza calculando, para distintas elasticidades, las siguientes ecuaciones:

$$\Delta q = -\eta \Delta cm + \Delta d$$

$$\Delta d = \Delta q + \eta \Delta cm$$

$$\Delta l = \frac{\Delta d - (1 - \alpha) \Delta k - \Delta RS}{\alpha}$$

donde (α) se aproxima por la participación de la remuneración de asalariados en el valor añadido. De esta forma, obtenemos las sendas de crecimiento de empleo bajo distintas elasticidades, y la diferencia respecto a la senda calculada con la elasticidad estimada será el número de trabajos perdidos por la falta de competencia en los servicios.

CUADRO N.º 3

**PÉRDIDA DE EMPLEO ESTIMADA
1981-1992**

<i>Mark-Up</i>	<i>Total período (*)</i>	<i>Media anual</i>
1,05	1.656.468 (31,82)	138.039
1,10	660.157 (12,68)	55.013
1,15	328.054 (6,30)	27.338
1,20	162.002 (3,11)	13.500
1,25	62.371 (1,20)	5.198

(*) Entre paréntesis el porcentaje que suponen estos empleos respecto al número de ocupados en 1992.

En el cuadro n.º 3, aparecen las diferencias en la creación de empleo en el sector servicios bajo distintas *ratios* de *mark-up* y para el período comprendido entre 1981 y 1992. En la simulación, se obtiene que en una situación cercana a la competencia perfecta se hubieran creado, en el período considerado, más de un millón y medio de empleos adicionales. Aun siendo conscientes de que estos números dan más una idea cualitativa que una estimación exacta, es evidente que el grado de competencia que exista en el mercado de productos es un factor determinante en la creación de empleo, y que el elevado grado de monopolio que ha existido en España para determinadas empresas del sector ha supuesto una restricción a la generación de puestos de trabajo, aunque de difícil cuantificación.

IV. AVANCES RECIENTES EN LAS REFORMAS ESTRUCTURALES

Un aspecto al que cada vez se le está prestando mayor atención en la literatura es el hecho de que las distintas características institucionales de los mercados de trabajo y de productos tienden a reforzarse mutuamente, debido a la existencia de efectos complementarios. En Coe y Snower (1996), se efectúa un análisis riguroso de estos conceptos, sugiriéndose que los escasos resultados de las políticas de empleo adoptadas en Europa se deben a que no han sido de la amplitud y la profundidad suficientes, esto es, no se han abordado conjuntamente, al tiempo que las políticas parciales adoptadas han sido tímidas. Una estrategia de este tipo debe ir, además, acompañada por la adopción de objetivos redistributivos que no adolezcan de ineficiencias.

En España, el problema de las complementariedades es especialmente acusado. Por una parte,

existen múltiples regulaciones que restringen la entrada de nuevas empresas, limitando, como se ha visto en epígrafes anteriores, el crecimiento de la oferta. Por otra parte, el mercado de trabajo español se ha visto dominado por la existencia de importantes disfunciones que han tendido a dificultar y encarecer los trasvases de empleo. Dada la necesidad de abordar estos problemas de forma conjunta, parece útil sintetizar las reformas recientes que se han adoptado tanto en el mercado de trabajo como en el de productos, señalando aquellos aspectos en los que los avances están siendo insuficientes. Cabe destacar que desde 1994, aunque no siempre de forma coordinada, y con distintas intensidades, se viene efectuando un esfuerzo muy importante en esta dirección.

Centrando, en primer lugar, la atención en el mercado de productos, sólo muy recientemente se ha ido desarrollando en España una mayor competencia a través de cambios en la regulación que, en gran medida, han venido impulsados por el Tribunal de Defensa de la Competencia (TDC), al que la Ley de Defensa de la Competencia atribuye la facultad de proponer al gobierno la modificación de aquellas disposiciones legales que sean causa de restricciones de la competencia. Desde que en 1993 el TDC estableció una lista de sectores a liberalizar, los avances, aunque desiguales, han tenido un carácter marcadamente positivo.

Los cambios más notorios se han producido en el área del transporte aéreo y de las telecomunicaciones. En 1994, se liberalizó el transporte aéreo interior, con repercusiones muy significativas en términos de caídas de precios y de aumento del número de líneas interiores. En 1997, se completa la liberalización de este sector con la apertura del tráfico comunitario. La liberalización del transporte en general, y no sólo del aéreo, ha avanzado notable-

mente durante los últimos años, destacando el transporte por ferrocarril, en el cual, desde principios de este año existe la posibilidad de que cualquier operador, pagando un canon, explote el transporte ferroviario. El paso decisivo en el campo de las telecomunicaciones tuvo lugar en 1994, cuando el gobierno estableció un acuerdo para introducir competencia en el sector, al considerar que su liberalización es especialmente beneficiosa por sus efectos para el crecimiento de la inversión y la introducción de nueva tecnología. Desde entonces, se ha producido la liberalización de la telefonía móvil, y recientemente se ha avanzado en la liberalización de la televisión por satélite y, aunque con gran retraso respecto al avance en otros países, en la del cable. Por último, está prevista la liberalización de la telefonía básica para el 1 de diciembre de 1998, lo que significa adelantar el proceso respecto a la fecha límite, fijada por Bruselas para el año 2003, siendo éste el cambio más importante que se ha dado en esta política.

En el sector eléctrico, está previsto que empiece el proceso de liberalización en 1998, con la creación de un mercado mayorista de generación eléctrica y libertad de elección para algunos consumidores. La liberalización plena, y con ella el recorte significativo de las tarifas, exigirá un período transitorio de diez años a partir de 1998. Con todo, el marco liberalizador en el que se encuentra inmerso el sector desde 1994, cuando se abrió la posibilidad a los consumidores de elegir compañía suministradora y se creó la Comisión del Sistema Eléctrico Nacional, coloca a España en una posición relativamente avanzada respecto al *ranking* de la liberalización del sector eléctrico en Europa. En el sector del gas, los avances están siendo muy tímidos, ya que, aunque se permitió el acceso de terceros a la red de gas, las condiciones para usarla son muy restrictivas.

El mercado del suelo juega un papel específico de gran importancia, ya que la escasez de suelo limita las posibilidades de crecimiento de la oferta, siendo una de las principales barreras de entrada con las que se enfrentan las nuevas empresas, especialmente en aquellas actividades donde la disponibilidad de suelo resulta fundamental para su expansión. Mientras que en las ramas industriales los frenos al crecimiento de la oferta derivados de la escasez de suelo no son muy importantes, en los servicios, los excesos de demanda resultantes tienden a reforzar el poder monopolístico de las empresas al actuar como una barrera de entrada, con repercusiones negativas sobre la inflación y el empleo. Hasta el momento, las medidas adoptadas han sido muy tímidas y con un contenido más fis-

cal que liberalizador. El TDC aconseja un cambio de filosofía, según el cual deben establecerse unas reglas de juego generales que protejan los intereses públicos en materia de urbanismo, dotación de infraestructuras y medio ambiente, dejando que la oferta y la demanda actúen libremente.

El agua es otro campo en el cual el proceso de liberalización resulta especialmente complejo, y en el que, como en el suelo, el grado de intervencionismo existente en la actualidad es muy elevado. Hasta el momento, los pasos que se han dado han ido dirigidos a presentar un *Libro Blanco* con la intención de abrir el debate sobre el tema. Donde los avances han sido significativos es en la liberalización de los servicios funerarios, lo que ha exigido modificar la Ley de Régimen Local, estableciéndose un precedente en el camino de la supresión de los monopolios locales, que necesita, no obstante, de desarrollos posteriores para impedir que los ayuntamientos puedan dificultar la liberalización con sus regulaciones.

Centrando, por último, la atención en los sectores donde predominan las empresas pequeñas, el transporte terrestre por carretera y el comercio minorista son los que oponen menores barreras de entrada, aunque, en este último, la aprobación de la Ley de Comercio ha supuesto la introducción de nuevas barreras en un sector en el que la regulación anterior venía propiciando una rápida modernización. Por otro lado, en la banca al por menor y en la distribución de productos petrolíferos, se han producido avances significativos, siendo más modestas las modificaciones introducidas en los servicios profesionales y en las oficinas de farmacia, donde todavía existen importantes barreras que limitan la competencia. El avance más destacable en los colegios profesionales ha sido la liberalización de sus tarifas, mientras que en el caso de las farmacias se ha reducido la limitación de distancias y se ha avanzado en la liberalización de los horarios. Además, se ha reducido el margen de las farmacias, aunque, a juicio del TDC, la solución debería buscarse por la vía de la liberalización de los márgenes, permitiendo efectuar descuentos sobre éstos, actualmente prohibidos por los reglamentos de los colegios de farmacéuticos.

Respecto al mercado de trabajo, conviene destacar que España mantiene, dentro del contexto de la UE, elevadas indemnizaciones por despido, en parte porque fueron concebidas en una situación en la que no existía un sistema desarrollado de seguro de desempleo, y por ello se establecieron con relativa generosidad (ver cuadro n.º 4). Sin embargo, cuando posteriormente se generalizó el seguro

CUADRO N.º 4

PLAZO DE PREAVISO Y COSTE DEL DESPIDO INDIVIDUAL OBJETIVO EN EUROPA

PARA TRES CATEGORÍAS DE ANTIGÜEDAD EN EL EMPLEO

		PREAVISO (a)			PROCEDENTE (COSTE EN MESES)			IMPROCEDENTE (b) (COSTE EN MESES)		
		9 meses	4 años	20 años	9 meses	4 años	20 años	9 meses	4 años	20 años
Bélgica	Obreros	4 s.	4 s.	8 s.	—	—	—	2	2	4
	Empleados	3 m.	6,2 m.	21 m.	—	—	—	3	6,2	21
Dinamarca	Obreros	1 s.	7 s.	4 m.	—	—	—	Máx. 9,75		
	Empleados	3 m.	4 m.	6 m.	—	—	3			
Francia	Obreros/empleados	1 m.	2 m.	2 m.	—	0,4	2,67	Normalmente entre 6 y 24		
Alemania	Obreros	2 s.	2 s.	3 m.	—	—	—	0,75	4	12-18
	Empleados	1,5 m.	1,5 m.	6 m.	—	—	—	0,75	4	12-18
Grecia	Obreros	5 d.	15 d.	60 d.	0,08	0,22	1,3	Compensación adicional a la anterior		
	Empleados	30 d.	3 m.	16 m.	0,5	1,5	8			
Irlanda	Obreros/empleados	1 s.	2 s.	8 s.	—	0,5	4,25	Máx. 26		
Italia	Obreros	6 d.	9 d.	12 d.	0,67	3,5	18	Puede sumar hasta 15 meses a la anterior		
	Empleados	15 d.	2 m.	4 m.	0,67	3,5	18			
Holanda	Obreros	1 s.	4 s.	23 s.	—	—	—	0,25	1	5,75
	Empleados	1 m.	1 m.	23 s.	—	—	—	1	1	5,75
Portugal	Obreros	60 d.	60 d.	60 d.	—	4	20	0,75	4	20
	Empleados	2 s.	2 m.	12,5 m.	0,25	1	6,25	0,75	4	20
Reino Unido	Obreros/empleados	1 s.	3 s.	12 s.	—	1	5	—	2	10
España (c)	Obreros/empleados	1 m.	3 m.	3 m.	0,5	2,67	12	1,125 (0,825)	6 (4,4)	30 (22)

(a) Cifras en días (d), semanas (s) o meses (m).

(b) En muchos casos, existe la opción de recuperar el puesto, pero puede elegirse la indemnización.

(c) Entre paréntesis, nuevo contrato indefinido.

de paro, siendo en la actualidad relativamente generoso en cuanto a tasas de reemplazo legales en los primeros años, las indemnizaciones no fueron revisadas a la baja, pasando a coexistir dos sistemas ideados independientemente, pero cuyos efectos se suman, lo que origina un problema de incentivos para el trabajador en paro (ver cuadro número 5). Además, existe un sistema de negociación colectiva en cascada, y poco articulado, en el que coexiste una multiplicidad de salarios mínimos de convenio para las distintas categorías profesionales, que han ido experimentando un rápido crecimiento al ir incorporando mejoras voluntarias que, una vez concedidas, son tan obligatorias como el mínimo interprofesional. Todos estos aspectos, que van encaminados a lograr objetivos distributivos, tienden a reforzarse mutuamente, afectando al proceso de formación de los salarios y, por tanto, a la demanda de trabajo, con especial incidencia en las categorías que se encuentran en las bandas más

bajas de la distribución salarial. Por otro lado, una reducción de los salarios mínimos puede no tener un impacto significativo si el salario de reserva es elevado debido a la existencia de un sistema de transferencias sociales muy generoso en términos de prestaciones por desempleo e indemnizaciones. Paralelamente, si los salarios mínimos son excesivos, una reducción de las prestaciones sociales tendente a aumentar los incentivos de búsqueda de empleo no tendrá los efectos deseados en términos de ocupación.

El reciente Acuerdo Interconfederal pactado entre empresarios y sindicatos aborda aspectos referidos a la protección del empleo y a la negociación colectiva. No incluye, sin embargo, modificación alguna sobre el sistema de prestaciones por desempleo, aspecto que debería ser abordado conjuntamente, dada la existencia de fuertes complementariedades.

CUADRO N.º 5

RATIO DE REEMPLAZAMIENTO DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO

	Primer año	Cuarto y quinto año
Bélgica	50,3	39,3
Dinamarca	73	21,3
Alemania	38,3	23
España	70	0
Francia	58	18,7
Irlanda	42,7	21,3
Italia	7,3	0
Holanda	70	27,3
Austria	37,3	27,7
Portugal	65	0
Finlandia	57,3	20
Suiza	80	0
Reino Unido	23	14,7
Estados Unidos	23,7	5

Fuente: *Tableau de Bord 1995*. Employment Observatory. European Commission.

• «España. 1995. Un balance». *Economistas*, n.º 69, extraordinario (1996), págs. 296-351.

• «El coste del factor trabajo». *Economía y Sociología del trabajo*, n.º 25/26. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

En materia de protección del empleo, el pacto laboral propone llevar a cabo una reordenación de las modalidades de contratos temporales, suprimiéndose el de lanzamiento de nueva actividad e introduciendo algunas modificaciones en los contratos formativos y a tiempo parcial. Además, se propone crear, con carácter transitorio, aunque prorrogable, un nuevo contrato indefinido dirigido a colectivos específicos, siendo la única diferencia respecto al ordinario el coste de la indemnización en caso de despido objetivo declarado improcedente, que queda fijado en 33 días por año de servicio hasta un máximo de 24 mensualidades, frente a los 45 días con un máximo de 42 mensualidades del contrato ordinario. La modificación introducida no corrige sustancialmente la brecha que nos separa respecto a los países de la UE. Por su parte, la discriminación introducida respecto a los colectivos que pueden acceder a la nueva modalidad de contratación puede ocasionar un aumento en la duración del paro del colectivo discriminado, especialmente al verse acompañada de la introducción de incentivos fiscales para fomentar su contratación.

El aspecto más importante a destacar en materia de protección al empleo es la nueva redacción del artículo del Estatuto de los Trabajadores referido a la extinción del contrato por causas objetivas, que amplía las causas que pueden dar lugar a un despido objetivo. Hasta la fecha, las dificultades para demostrar las causas del despido han ocasionado

que el despido improcedente haya sido la referencia válida. En efecto, en 1996, un 80 por 100 de los casos de despido individual que fueron resueltos por la vía judicial recibió una sentencia favorable al trabajador o se resolvió mediante conciliación, mientras que sólo en el 20 por 100 de los casos la sentencia fue favorable a la empresa, datos que ilustran la dificultad que hasta el momento han encontrado las empresas para demostrar la procedencia de los despidos individuales ante la magistratura. Por ello, la gran mayoría de los despidos individuales (un 78 por 100) se solventan antes de llegar a la vía judicial, mediante la avenencia entre el trabajador y la empresa, pactándose unas indemnizaciones que se aproximan —o incluso superan— a las del despido improcedente, que venía siendo la alternativa más probable en caso de llegar a la vía judicial.

En el Acuerdo Interconfederal se propone que se mantenga la redacción de las causas económicas —superación de situaciones económicas negativas— y, dentro de las causas técnicas, organizativas o de producción, se incluye, como novedad, la situación competitiva en el mercado, manteniéndose las exigencias de la demanda. Los posibles resultados de esta modificación son todavía inciertos, y dependerán de las pruebas que se exijan a los empresarios para demostrar la necesidad de efectuar ajustes de plantilla con el fin de superar las dificultades que impidan el buen funcionamiento de

la empresa por su situación competitiva en el mercado. Sin embargo, el hecho de que la nueva redacción del artículo haya sido pactada por los agentes sociales tenderá a facilitar su efectividad.

En materia de negociación colectiva, se propone una racionalización de su estructura a través de una adecuada articulación entre los distintos ámbitos de negociación y potenciando los convenios colectivos de rama de actividad, de tal forma que la negociación de ámbitos inferiores, siempre que exista, tendrá que estar expresamente vinculada al convenio sectorial estatal, aunque tanto el nivel salarial como los incrementos pactados se podrán determinar en los ámbitos inferiores. Además, se recomienda que la estructura salarial sea lo más clara y comprensible, con una correcta definición de los distintos conceptos salariales, que incluirán un salario base de grupo, o salario mínimo de contratación, y complementos salariales.

Es difícil determinar el efecto del pacto laboral sobre los salarios mínimos de contratación, aunque cabe pensar que, cuando menos, la progresiva adaptación a los nuevos grupos profesionales que se definen, dentro de los cuales se integra una elevada variedad de categorías profesionales, reduce apreciablemente el número de salarios mínimos de contratación. Por su parte, se abre la vía para que el proceso de racionalización de la estructura salarial vaya acompañado de la eliminación, dentro del salario base, de determinados complementos salariales que hayan quedado obsoletos, permitiendo la reducción del salario mínimo de convenio para los trabajadores de nuevo ingreso.

V. CONCLUSIONES

Aunque, en España, la creación neta de empleo se ha centrado en los servicios, el funcionamiento poco eficiente del mercado de trabajo y la existencia de restricciones de oferta, especialmente intensas en dicha rama servicios, han determinado un crecimiento de la ocupación muy inferior al que hubiera sido factible dada la composición del gasto de las familias, que, a lo largo de las tres últimas décadas, ha experimentado un desplazamiento muy intenso hacia el consumo de servicios. Las cuantificaciones que se efectúan en este artículo, aunque sólo aproximadas, son ilustrativas del elevado po-

tencial de creación de empleo que existe en estas ramas.

Para aprovechar al máximo dicho potencial, es necesario abordar, simultáneamente, los problemas existentes tanto en el mercado de trabajo como en el de productos, ya que ambos presentan efectos complementarios, de tal forma que sus restricciones tienden a reforzarse mutuamente. Aunque recientemente se viene avanzando en esta dirección, existen todavía áreas donde los avances no se han concretado o están siendo demasiado tímidos, destacando las prestaciones por desempleo y el mercado del suelo, y pueden actuar como cuellos de botella, limitando la efectividad del importante paquete de medidas estructurales que, con mayor o menor intensidad, viene desarrollándose desde 1994.

NOTA

(*) Agradecemos los comentarios realizados por José María Bonilla y Pilar L'Hotellerie.

(1) Las comparaciones se realizan con datos de varios países: Alemania (ALE), Francia (FRA), Italia (ITA), Gran Bretaña (GBR), Bélgica (BEL), Dinamarca (DIN), Holanda (HOL), Suecia (SUE), EE.UU. y España (ESP); y para distintas subramas de la industria y los servicios: química (QUIM); alimentos, bebidas y tabaco (ALIM); textil (TEXT); productos no metálicos (NMET); maquinaria (MAQ); productos metálicos (MET); papel (PAP); madera (MAD); otras manufacturas (OTRM); comercio (COM); hostelería (HOS); transporte (TRAN); crédito y seguros (CRED); comunicaciones (CMC), y servicios a las empresas (SEMP).

BIBLIOGRAFÍA

- COE, David T., y SNOWER, Dennis J. (1996), «Policy complementarities: The case for fundamental labor market reform», *Working Paper of the International Monetary Fund*, WP/96/93.
- FERNANDEZ ORDÓÑEZ, Miguel A. (1997), «La liberalización de los mercados de bienes y servicios», texto de la conferencia pronunciada en el Instituto de España.
- FINA, Lluís (1996), «Creación de empleo: retos y oportunidades para Europa y para España», *Economistas*, n.º 69.
- GEROSKI, P. G.; PAUL, G., y REENEN, J. (1996), «Market imperfection and employment», *OECD Economic Studies*, n.º 26.
- OLIVEIRA, J.; SCARPETTA, S., y PILAT, D. (1996), «Mark-up ratios in manufacturing industries: estimates for 14 OECD countries», *Working Papers*, OECD, n.º 162.
- ROEGER (1995), «Can imperfect competition explain the difference between primal and dual productivity measures? Estimates for the US manufacturing», *Journal of Political Economy*, vol. 103, n.º 2.
- TRIBUNAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA (1994), *Memoria*.
- (1995), *La competencia en España: balance y nuevas propuestas*.

Resumen

En este artículo, se estudia la evolución de la estructura productiva en España durante los últimos 25 años, en comparación con otros países de la Unión Europea. Se hace hincapié en cómo la falta de competencia en el sector servicios en España ha impedido un desarrollo suficiente de éste. Partiendo de este hecho, se intenta aproximar por distintos métodos las restricciones a la creación de empleo. Por último, se hace un repaso de las últimas medidas de liberalización que se han llevado a cabo tanto en el mercado de productos como en el de trabajo.

Palabras clave: competencia, empleo, Unión Europea.

Abstract

This paper studies the evolution of the productive structure in Spain over the last 25 years, in comparison to that of other European Union members. It emphasises how the lack of competition in the secondary industry in Spain has prevented its sufficient development. Taking this into account, it tries to explain, using different methods, the restrictions to job creation. Lastly, it reviews the last liberalisation measures which have been implemented in both the commodities and labour markets.

Key words: competition, employment, European Union.

JEL classification: J23, D21.