

# EL EMPLEO Y LA DESREGULACIÓN DE LOS MERCADOS DE BIENES Y SERVICIOS

Jordi GUAL

## I. INTRODUCCIÓN (\*)

**U**NO de los argumentos con los que se ha justificado la necesidad de avanzar en los procesos de liberalización de los mercados de bienes y servicios es su efecto beneficioso en el empleo (véase, por ejemplo, Viñals, 1996). Este impacto positivo de la política de liberalización en la ocupación ha sido destacado en trabajos empíricos como el de McKinsey (1994), y ha sido objeto de análisis en el gran informe sobre el empleo preparado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (véase Geroski y otros, 1995). Del mismo modo, las recomendaciones de política económica que anualmente emite la Comisión Europea insisten reiteradamente en este asunto. En 1996, por ejemplo, se señalaba que eran necesarias «medidas destinadas a mejorar el funcionamiento de los mercados de bienes y servicios en general y a generar más competencia y, en particular, un funcionamiento más flexible del mecanismo de precios» (European Commission, 1996a, páginas 7-8).

Por liberalización entendemos un conjunto de medidas que tienden a introducir mecanismos competitivos en los segmentos intervenidos de la economía y a aumentar el grado de competencia en los mercados ya desregulados mediante una política efectiva de defensa de la competencia. Naturalmente, la política de liberalización del comercio exterior (eliminación de la protección arancelaria y de las barreras no arancelarias) constituye un mecanismo esencial por el que se aumenta el nivel de competencia y se liberaliza una economía. Por lo general, este tipo de liberalización se lleva a cabo con anterioridad a los procesos de liberalización económica interna. Sin embargo, por su propia naturaleza, no afecta a un amplio número de bienes y servicios no comercializables.

Sin embargo, la relación teórica entre liberalización económica y creación de puestos de trabajo es debatible, tanto si nos referimos a la liberalización del comercio exterior como si se trata de flexibilizar los mercados internos de bienes y servicios.

Dada la gravedad del problema del paro, se corre el riesgo de tratar de justificar cualquier tipo de política económica basándose en su efecto favorable en el mercado de trabajo.

En la cuestión del comercio exterior, las contribuciones que han abordado el tema recientemente han sido muy numerosas (una revisión de la literatura se presenta en Gual, 1996). El análisis económico y los datos disponibles muestran que, a nivel agregado, la liberalización del comercio exterior no tiene efectos significativos ni en el empleo ni en los salarios. No obstante, el impacto sí es importante en relación con la composición sectorial del empleo y con la estructura de salarios según categorías profesionales.

En el caso de las políticas de desregulación y aumento de la competencia, la relación de causalidad dista de ser clara, tanto a nivel teórico como empírico. A título de ejemplo, este tipo de políticas ni se cita entre el conjunto de medidas recomendadas para luchar contra el desempleo en un texto de amplia difusión como el de Layard, Nickell y Jackman (1994).

Por ello, es importante precisar conceptualmente cuál puede ser la contribución del aumento de la competencia y de la desregulación a la resolución del problema del paro. Este artículo presenta un análisis sistemático del impacto teórico de la liberalización de los mercados de bienes y servicios en el empleo y un examen de la evidencia disponible, tratando de evaluar cuál puede ser en la práctica el papel de este tipo de políticas en el arsenal de instrumentos de política económica que se pueden usar para favorecer la generación de puestos de trabajo. El caso de la política de liberalización del comercio exterior se analiza como ilustración del impacto potencial de estas políticas en el mercado laboral.

Una consideración preliminar es que el impacto de las políticas de liberalización es, por lo general, positivo para el bienestar social. Sin embargo, al liberalizar sectores económicos, es preciso tener en cuenta que en ocasiones la regulación es el resultado de una intervención que corrige fallos del mercado, por lo que su simple eliminación puede conducir a una caída del bienestar, al crearse disparidades entre los incentivos privados y el beneficio neto desde una perspectiva social. Por otro lado, cuando se desregula una actividad económica también es necesario garantizar que, tras la liberalización, no se producen situaciones de restricción de la competencia originadas por el dominio del mercado por parte de unos pocos oferentes.

Por otro lado, existe una enorme brecha entre las ganancias de naturaleza microeconómica —las mejoras de eficiencia derivadas de una mejor asignación de los recursos— y el impacto en la generación de puestos de trabajo: el nivel macroeconómico.

En este artículo, efectuamos, en primer lugar, un repaso pormenorizado de los mecanismos por los que una mejora en la eficiencia asignativa se puede traducir en un incremento del empleo. Estos mecanismos son esencialmente dos.

El primero se fundamenta en la hipótesis de que las rigideces de precios que prevalecen en muchos mercados de bienes y servicios son una de las causas del desempleo en los modernos mercados industriales. La liberalización económica contribuiría a crear empleo al eliminar este tipo de imperfecciones de los mercados. Los apartados II a IV de este artículo se centran en este mecanismo.

En el apartado II, se analiza el papel que juegan las rigideces de los mercados de bienes como causa del desempleo en los modelos macroeconómicos al uso, y se discute hasta qué punto esas rigideces de precios están relacionadas con el nivel de competencia o regulación de los mercados.

Las actuaciones en el área de la competencia se discuten en el apartado III, en el que se revisan las condiciones de mercado en las que una política de defensa de la competencia tiene sentido. Del mismo modo, la política de desregulación de sectores intervenidos y su impacto en la creación de empleo se analizan en el apartado IV.

Un segundo mecanismo por el que la liberalización puede contribuir al empleo es mediante la eliminación de las rentas extraordinarias que obtienen los sectores protegidos de la economía. Estas rentas se las apropia en muchas ocasiones el factor trabajo vía aumentos en las retribuciones, lo que puede actuar como un factor limitativo en la creación de puestos de trabajo. Este segundo mecanismo se examina en el apartado V.

Finalmente, el trabajo evalúa el impacto en la composición sectorial del empleo de la política de liberalización comercial que se ha llevado a cabo en España a lo largo de los últimos diez años. El análisis se centra en los determinantes de los cambios en los precios relativos que provoca la liberalización, y puede ser ilustrativo del impacto potencial de la liberalización de los mercados interiores.

## II. LAS RIGIDECES DE PRECIOS Y EL DESEMPLEO

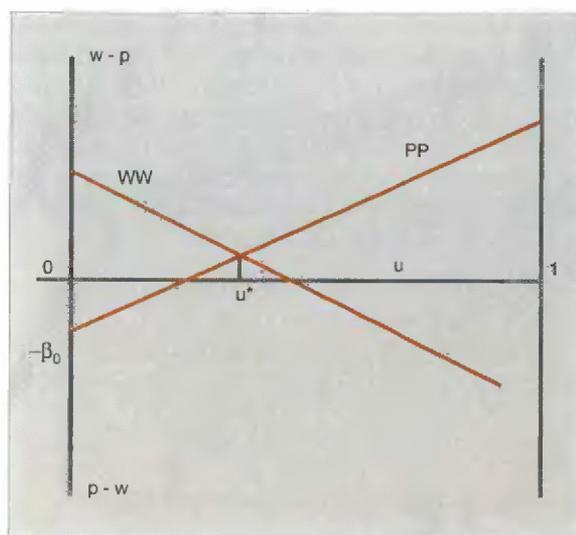
Vamos a tomar como punto de referencia para el análisis uno de los modelos modernos sobre el desempleo que goza de mayor popularidad. Layard, Nickell y Jackman (1994) estudian el desempleo de equilibrio a partir de dos relaciones fundamentales: una ecuación de fijación de precios y otra de determinación de salarios.

En la ecuación de precios, se supone que las empresas disfrutan de poder de mercado y, por tanto, fijan los precios ( $p$ ) por encima de los salarios esperados ( $w^e$ ) en función de la magnitud de su poder monopolístico. Se supone, asimismo, que dicho poder de mercado es menor en las fases bajas del ciclo. Si la relación es lineal, y  $u$  es la tasa de paro, tenemos:

$$p - w^e = \beta_0 - \beta_1 u \quad (\text{donde } \beta_0, \beta_1 > 0) \quad [1]$$

lo que se representa en la curva PP del gráfico 1. Para la determinación de salarios, se supone también que los trabajadores disponen de cierta capacidad negociadora, lo que les permite determinar sus salarios ( $w$ ) por encima del nivel de precios esperado ( $p^e$ ). También se supone aquí que este poder negociador de los trabajadores es menor en las

GRÁFICO 1  
DETERMINACIÓN DE PRECIOS Y SALARIOS



Fuente: Adaptado de Layard y otros ( *op. cit.*, 1994).

fases bajas del ciclo, cuando hay más trabajadores en paro. Es decir:

$$w - p^e = \gamma_0 - \gamma_1 u \quad (\text{donde } \gamma_0, \gamma_1 > 0) \quad [2]$$

En términos del gráfico 1, ésta sería la curva WW.

En este tipo de modelos, el nivel de desempleo se determina como resultado de la fijación simultánea de precios y salarios. El desempleo observado tiene dos componentes: el desempleo de equilibrio ( $u^*$ ) y el desempleo derivado del desajuste entre las expectativas de salarios y precios de trabajadores y empresas. En términos algebraicos, combinando [1] y [2] obtenemos:

$$u = u^* - \{ [(p - p^e) + (w - w^e)] / (\beta_1 + \gamma_1) \} \quad [3]$$

donde

$$u^* = (\beta_0 + \gamma_0) / (\beta_1 + \gamma_1)$$

En este sencillo modelo, el poder de mercado de las empresas juega un papel fundamental como uno de los factores determinantes del paro. Tanto del nivel de paro de equilibrio como del paro observado cuando existen discrepancias entre los precios esperados por los trabajadores y los precios fijados en los mercados ( $p^e \neq p$ ) —o, también, cuando no coinciden los salarios esperados por las empresas con los que finalmente se fijan en las negociaciones salariales ( $w^e \neq w$ ).

En primer lugar, cuanto mayor es el poder de mercado, mayor es el paro de equilibrio. En este modelo, la tasa de paro es la variable que equilibra las demandas de empresas y trabajadores sobre el producto nacional. Un aumento del poder de mercado de las empresas (aumento en  $\beta_0$ , descenso de  $\beta_1$ ) implica un aumento en el margen precio-salario que éstas esperan. En equilibrio, deberá caer el margen salario-precio esperado por los trabajadores, y ello sólo será posible si aumenta el desempleo. En definitiva, el aumento del poder de las empresas se traduce en una reducción del salario real y un aumento del paro de equilibrio.

En segundo lugar, cuanto menos disminuye el poder de mercado ante una situación recesiva (un  $\beta_1$  más bajo) (1), mayor es el impacto de un error en las expectativas en el paro. En efecto, supongamos que los precios son inferiores a lo esperado ( $p - p^e < 0$ ) mientras que  $w^e = w$ . Ello equivale a un desplazamiento de la curva de fijación de salarios, ya que ésta puede reescribirse como sigue:

$$w - p = \gamma_0 - \gamma_1 u - (p - p^e)$$

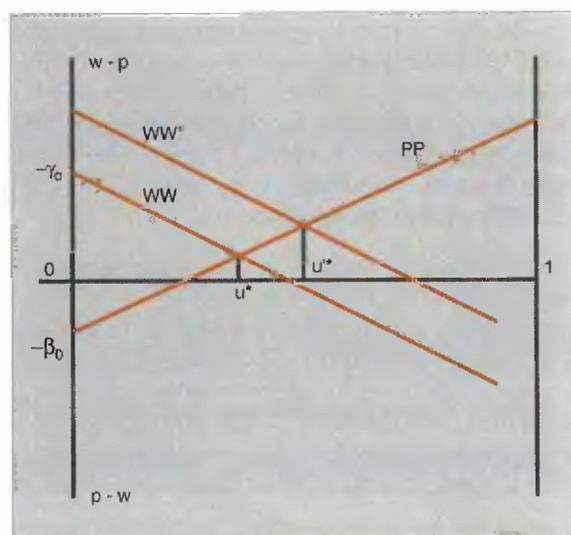
Intuitivamente, si los precios suben menos de lo esperado, el salario real obtenido por los trabaja-

dores será más alto que el salario real esperado para cualquier nivel de paro. Ante este desplazamiento de la curva de determinación de salarios (véase gráfico 2), el desempleo de equilibrio aumenta debido a que las empresas pueden trasladar sus aumentos de costes a aumentos de precios. Dicho de otro modo, si las empresas no gozaran de poder de mercado en situaciones recesivas — $\beta_1$  muy alto (una mayor pendiente de la curva PP en el gráfico 2)—, el aumento de salarios provocaría un menor aumento en el desempleo de equilibrio.

Naturalmente, este resultado está íntimamente relacionado con la forma de la curva de Phillips a corto plazo. Layard, Nickell y Jackman muestran que, a partir de la relación establecida en la ecuación [3], es posible derivar una curva de oferta agregada (o una curva de Phillips) a corto plazo en la que la pendiente depende tanto del parámetro  $\beta_1$  (que según estos autores capta la flexibilidad de precios) como del parámetro  $\gamma_1$  (que recogería la flexibilidad de salarios).

El modelo presentado en [1] y [2] es muy estilizado y, por ello, la interpretación de los parámetros  $\beta_1$  y  $\gamma_1$  como indicadores de flexibilidad de precios y salarios requiere una explicación. Ni en la ecuación de precios ni en la de salarios nos encontramos con un modelo en el que se introduzca algún

GRÁFICO 2  
IMPACTO DE UNA INFLACIÓN MENOR QUE LA ESPERADA EN LA TASA DE DESEMPLEO



tipo de rigidez nominal (2) y, por tanto, no estamos hablando de flexibilidad general de precios y salarios, sino de flexibilidad del margen ante situaciones económicas recesivas.

En el caso de la ecuación de salarios, es intuitivo que una mayor flexibilidad del margen ( $w - p^e$ ) ante caídas de la actividad económica (un aumento de  $\gamma_1$ ) surge de un modo natural cuando el aumento del paro debilita el poder de negociación de los trabajadores. Esta intuición se confirma en una extensa literatura (teórica y empírica) sobre el impacto de las regulaciones laborales en el poder de negociación de los trabajadores, y su sensibilidad ante aumentos en el nivel de paro.

Para la ecuación de determinación de precios, lo que se requiere es que el poder de mercado de las empresas disminuya en momentos bajos del ciclo. Este comportamiento del margen puede ser más o menos intuitivo, pero su fundamento analítico y empírico dista de ser obvio.

El sencillo modelo expresado en las ecuaciones [1] y [2] es, esencialmente, una forma reducida de un modelo más general (3), y para discutir la fundamentación teórica de las ecuaciones es preciso explicitar con cierto detalle cuáles son los supuestos subyacentes en relación con el comportamiento de empresas y trabajadores.

De hecho, algunos de los modelos más comunes derivan ecuaciones como [1], pero en ningún caso la relación entre el margen precio-salario esperado y el nivel de paro surge de un cambio en el nivel de competencia a lo largo del ciclo.

Por ejemplo, Bean (1994) utiliza una función de demanda de trabajo convencional para una empresa representativa con rendimientos constantes a escala, y con un margen precio-coste marginal constante y mayor que la unidad. Con este tipo de ecuación, el margen precio-salario esperado iguala al margen precio-coste marginal constante más un factor que depende del nivel de desempleo por razones puramente tecnológicas (4).

Layard, Nickell y Jackman (1994) obtienen también una ecuación como [1] a partir de un modelo de salarios de eficiencia. Al aumentar el desempleo, el margen precio-coste también disminuye, pero ello es debido a que el esfuerzo de los trabajadores aumenta con el nivel de paro, y ello se traduce en un aumento proporcional en los salarios, pero no en los precios. El margen precio-salarios cae, pero ello no es debido a un cambio en el nivel de rivalidad en los mercados.

De hecho, una relación clara entre el ciclo y el nivel del margen precio-coste marginal no existe ni a nivel teórico ni en términos empíricos.

A nivel teórico, los modelos de competencia oligopolística que se centran en la evolución del poder de mercado a lo largo del tiempo en función del nivel de la demanda ofrecen resultados contrapuestos. El margen es procíclico en los modelos en los que las empresas rebajan los precios con facilidad pero son reacias a aumentarlos, debido a que ello supone una pérdida de cuota de mercado (Tirole, 1988). En dichos modelos, las empresas tenderán a reducir su margen en períodos recesivos. Por contra, los márgenes son contracíclicos en los modelos en los que la colusión se rompe en los períodos de auge (Rotemberg y Saloner, 1986) y en los modelos en los que existe inercia en la cuota de mercado. Es decir, aquéllos en los que las empresas reducen precios en el período inicial al objeto de aumentar su cuota de mercado, puesto que ello les reporta beneficios en períodos subsiguientes. En estos modelos, una coyuntura expansiva aumenta los costes de invertir en cuota de mercado y, por tanto, las empresas preferirán reducir margen y aumentar cuota cuando es más eficiente hacerlo: en épocas recesivas, cuando el coste de ganar cuota es bajo en términos de ingresos perdidos (5), y el valor asociado a la cuota de mercado futura es alto debido a los bajos tipos de interés reales.

Los resultados empíricos que se han obtenido son contradictorios, y reflejan la riqueza de posibilidades teóricas. Domowitz y otros (1988) muestran que el margen es procíclico para las industrias con mayores niveles de concentración, si bien este resultado no parece ser válido para el resto de sectores, en los que incluso podríamos hablar de márgenes contracíclicos. Otros autores han indicado que incluso en sectores concentrados se encuentra evidencia de márgenes contracíclicos (Carlton, 1989).

Sin entrar en el examen de la relación entre poder de mercado y ciclo económico, Bean (1994, páginas 597-600) ofrece un panorama de las investigaciones empíricas que han tratado de estimar directamente la pendiente de la ecuación de determinación de precios. La estimación de una ecuación como [1] ha generado habitualmente un parámetro  $\beta$ , cercano a cero para los países de la Unión Europea, indicando por tanto una escasa sensibilidad del margen precio-salario ante variaciones en el nivel de actividad económica. Bean indica, sin embargo, que las estimaciones de [1] efectuadas a partir de ecuaciones de demanda agregada de trabajo dan resultados distintos (6). Por lo general, se obtienen elasticidades a corto plazo situadas entre

el  $-0,3$  y el  $-0,5$ . Esto implicaría una fuerte pendiente para la relación precio-empleo. Sin embargo, como el propio Bean indica, no está claro que la estimación de las funciones de demanda de trabajo sea el método más adecuado para evaluar la pendiente de la ecuación de fijación de precios. En el corto plazo, las empresas pueden ajustar su producción ante cambios en el nivel de actividad utilizando horas extras y otros mecanismos distintos al aumento del empleo.

Del análisis de las contribuciones teóricas y empíricas podemos extraer, a modo de resumen, las siguientes consideraciones.

En primer lugar, descensos puntuales en el poder de mercado no constituyen una flexibilización del sistema de formación de precios de la economía, pero pueden conllevar un descenso en el paro de equilibrio en la medida en que son equivalentes a *shocks* positivos de oferta que pueden desplazar la tasa de desempleo que no acelera la inflación (o *NAIRU*) (7).

En segundo lugar, un posible efecto beneficioso de un aumento de la competencia podría obtenerse si el margen es procíclico, y si dicha característica se acentúa gracias a un refuerzo de la política en favor de la competencia. Ya hemos visto, sin embargo, que la relación entre margen y ciclo es ambigua tanto en la teoría como en la práctica, depende del sector y es probable que no sea muy importante a nivel agregado.

Con estos resultados, podría parecer que no existen razones de fondo para atacar las posiciones de poder de mercado si lo que se pretende es conseguir un efecto puramente macroeconómico; es decir, unos mercados de bienes y servicios en los que el margen sea sensible a la coyuntura económica.

Sin embargo, debemos tener presente que los modelos neokeynesianos, en los que se generan rigideces de precios, se fundamentan, en muchas ocasiones, en modelos de competencia monopolística en los cuáles la empresa no es precio-aceptante, sino que, al contrario, tiene cierto poder en el mercado y fija el precio. En efecto, en dichos modelos, las empresas determinan los precios y, puesto que incurren en costes de ajuste cuando los modifican, a veces pueden no tener incentivos a alterarlos cuando ello sería socialmente beneficioso. En estos modelos, se generan curvas de oferta agregada a corto plazo de pendiente positiva debido a un comportamiento de las empresas que no tendría lugar en un régimen de competencia perfecta (Silvestre, 1993, pág. 126).

Concluimos, pues, que la eliminación o la reducción del poder de mercado de las empresas tiende, por lo general, a tener un efecto beneficioso en la generación de empleo, puesto que actúa como un *shock* positivo de oferta. Además, un menor poder monopolístico puede aumentar la flexibilidad en la formación de los precios de la economía y su sensibilidad a la posición cíclica, si bien este último resultado es menos claro, tanto a nivel teórico como empírico.

Por otra parte, la necesidad de eliminar el poder de mercado o la regulación es una prescripción que debe cualificarse. No deben eliminarse necesariamente todas las posiciones de poder de mercado. Ni tampoco, forzosamente, desregularse todos los sectores. Como examinaremos en los dos próximos apartados, el aumento de la competencia y la desregulación son políticas microeconómicas que pueden tener un efecto favorable en el ámbito macroeconómico, pero que deben juzgarse por sus propios méritos en el terreno que les es propio.

### III. LA LIBRE COMPETENCIA Y EL EMPLEO

Una evaluación de los efectos beneficiosos sobre el empleo de una política activa de defensa de la libre competencia exige un cuidadoso análisis de la naturaleza del poder de mercado del que disfrutan las empresas.

El poder monopolístico de las empresas puede fundarse en cuatro fenómenos económicos muy diferenciados (8). En primer lugar, puede ser el resultado de acuerdos de cooperación entre las empresas participantes en el mercado. En segundo lugar, puede tener su origen en ventajas absolutas en los niveles de coste, asociadas, por ejemplo, a un acceso privilegiado por parte de alguna de las empresas a una fuente esencial de materias primas. En tercer lugar, las empresas pueden gozar de poder en el mercado si se trata de actividades en las que los costes fijos irrecuperables son elevados, de tal modo que el coste unitario cae con el volumen de producción (por período) para los tamaños de mercado relevantes. En esta situación (que a veces se denomina de monopolio natural), la empresa de mayor tamaño dispondrá de una gran ventaja en costes frente a competidores de menor dimensión, y ello, junto a la existencia de costes irrecuperables que dificultan la entrada, le otorgará una situación monopolística sin estar sujeta a la disciplina de entrantes potenciales. Por último, el poder monopolístico puede también ser el resultado de disfrutar de ventajas asociadas al despliegue competitivo de

activos intangibles, como las marcas o los avances tecnológicos. Estos activos requieren una elevada inversión previa en publicidad e investigación y desarrollo (I+D), y confieren un poder de mercado más o menos transitorio en la medida en que la empresa es capaz de mantener una posición de liderazgo en diferenciación de producto y/o innovación frente a sus competidores actuales o potenciales.

Cuando las condiciones de control monopolístico tienen su origen en fenómenos de colusión o de ventajas de costes, las consecuencias beneficiosas de una política fuerte de defensa de la libre competencia son claras, tanto en el ámbito macroeconómico, como en el microeconómico. El monopolio fijará precios excesivamente altos y, por tanto, restringirá la producción. Una política que tienda a acercar los precios a los costes marginales a largo plazo aumentará la producción del sector y, con ella, el empleo asociado. Aunque éste es un efecto de naturaleza eminentemente sectorial, no debe despreciarse el impacto positivo que este tipo de actuaciones tiene aguas abajo: en los usuarios del producto, si se trata de un bien intermedio, o en el consumidor, si es un bien final.

En los mercados que constituyen monopolios naturales, la intervención del Estado no debe consistir en promover la competencia y facilitar la entrada de nuevos competidores, sino más bien en regular a la empresa instalada para que sus políticas de precios maximicen el bienestar social (véase el apartado IV). Este tipo de políticas promoverá el aumento de la producción y el empleo.

De un modo similar, el papel de las políticas de defensa de la competencia no es obvio en los mercados caracterizados por la competencia a través de la diferenciación de producto y de la I+D. En este tipo de sectores, las empresas que dominan los mercados disfrutan de rentas extraordinarias que recompensan una estrategia de inversión en el desarrollo de activos comerciales y tecnológicos. El dominio del mercado puede conllevar también precios por encima de los costes marginales a largo plazo, y restricciones en el volumen de producción. ¿Debe en estos casos intervenir la autoridad de defensa de la competencia para promover una caída de precios, un aumento de la producción y un aumento subsiguiente del empleo? En la mayoría de los casos, probablemente no, si se considera la eficiencia de los mercados desde una perspectiva dinámica, teniendo en cuenta que las posiciones de liderazgo pueden ser consecuencia de actuaciones competitivas en los mercados y favorecer ganancias de eficiencia a través de la competencia dinámica (9). Será suficiente que la autoridad de la

competencia asegure la libre entrada en el sector y que, por supuesto, actúe contra prácticas que, de un modo ilícito, limiten el nivel de competencia en éste; por ejemplo, vía controles de los canales de distribución (10).

El análisis teórico de las causas del poder de mercado es importante, puesto que permite evaluar de un modo apropiado los resultados de los trabajos empíricos en este campo. Investigaciones recientes llevadas a cabo por la OCDE han tratado de estimar los niveles de poder de mercado para muchos sectores económicos de las principales economías occidentales, siguiendo una metodología propuesta por Robert Hall (1988). Estos estudios (véase, por ejemplo, Oliveira y otros, 1996) han observado que son múltiples los sectores en los que los precios se sitúan de un modo continuado por encima del coste marginal a largo plazo, lo que podría constituir un fundamento para actuaciones orientadas a aumentar la rivalidad en muchos sectores.

Sin embargo, es preciso ser extremadamente cautos en esta interpretación de los resultados obtenidos en estas investigaciones. Por un lado, la metodología de Hall, aunque de fácil implementación a nivel agregado, no es muy fiable, en especial si se compara con las técnicas más rigurosas mediante las que se puede estimar el poder de mercado a escala de sectores específicos (para un claro panorama de éstas, véase Bresnahan, 1989). Por otro, al estimar el poder de mercado con un modelo estandarizado, válido para todos los sectores de la economía, de ningún modo se pueden tener en cuenta las características económicas del sector que originan esa situación de competencia imperfecta. Como hemos discutido anteriormente, precisamente una evaluación de las fuentes del poder de mercado es imprescindible para la toma de decisiones de política de defensa de la competencia. Para el caso español, no existe un estudio comparable al análisis de Oliveira y otros (1996), y únicamente se dispone de análisis de poder de mercado para sectores específicos, como el sector bancario, así como de algún estudio sobre la sensibilidad de los precios ante cambios en los costes (11).

Sin embargo, las estimaciones del margen a escala sectorial pueden ser, a lo sumo, un indicador más entre los que se deben considerar cuando se desea identificar aquellas partes de la economía en las que pueden existir niveles bajos de competencia. En este sentido, es recomendable utilizar el procedimiento tradicional de la economía industrial, y establecer el conjunto de características sectoria-

les que pueden facilitar comportamientos de restricción de mercado (véase, por ejemplo, London Economics, 1996, para un análisis reciente de este tipo).

Estas características tienden a mostrar que, entre los sectores manufactureros, los más proclives al comportamiento anticompetitivo son, por lo general, sectores en los que existe exceso de capacidad, el producto es homogéneo, y los costes fijos y hundidos son elevados. A menudo se trata de sectores intensivos en capital en los que, en cualquier caso, las ganancias de una política en favor de la competencia se originan fundamentalmente vía reducciones de precios y por su efecto inducido de mejora en el bienestar social, y no mediante aumentos directos del empleo en el sector productivo afectado.

Finalmente, en el ámbito de las políticas de defensa de la competencia, es necesario incluir también la cuestión de las ayudas públicas. Estas actuaciones de las administraciones pueden distorsionar la competencia y, desde la perspectiva de la optimalidad de la actuación del Estado, sólo pueden justificarse si constituyen el instrumento adecuado para corregir algún fallo de mercado. Por otra parte, y exceptuando aquellos casos en los que se trate de una intervención óptima, su impacto en el empleo tiende a ser también distorsionador, retardando o dificultando la reasignación de fuerza laboral entre sectores.

#### **IV. LA DESREGULACIÓN Y EL EMPLEO**

Esta breve mención de las ayudas públicas ya es indicativa del ámbito de distorsiones en los mercados que probablemente debe ser objeto de mayor atención por parte de la política pública. Precisamente, aquellas distorsiones que provocan las actuaciones de la propia Administración, concediendo ayudas y subvenciones o regulando sectores económicos.

La política de regulación responde, en principio, a la existencia de algún tipo de fallo de mercado que la intervención gubernamental trata de corregir. Por ejemplo, en el sector de la distribución de productos farmacéuticos, la regulación puede estar motivada por la existencia de información asimétrica, al disponer los consumidores de una información muy imperfecta sobre los productos en relación con la información de la que disponen las empresas. En el sector comercial, las restricciones pueden justificarse basándose en el reequilibrio territorial si el objetivo es mantener una estructura

equilibrada de la actividad residencial y comercial en los núcleos de población. Finalmente, en el caso de industrias de red, como la distribución de electricidad y gas, el argumento del monopolio natural puede esgrimirse para la intervención gubernamental.

Estos sencillos ejemplos muestran que el problema regulatorio surge, en gran medida, en los sectores de servicios. En este tipo de actividades, los problemas de información, las externalidades de red y otros tipos de fenómenos económicos que dificultan el funcionamiento libre de los mercados son muy habituales. Sin embargo, la existencia de un fallo del mercado no comporta necesariamente que la intervención correctora de la Administración pueda restablecer una asignación óptima de los recursos. La intervención estatal está sujeta a sus propios problemas de ineficiencia (el regulador puede ser capturado por la entidad regulada, la información a disposición del regulador no es necesariamente la mejor, etc.) y, además, debe ser especialmente cuidadosa en la elección del instrumento de intervención.

En efecto, por lo general, las regulaciones que limitan la entrada en un sector o actividad no constituyen el mejor mecanismo para corregir un fallo del mercado. Son, sin embargo, un instrumento utilizado con profusión, en sectores tan diversos como el comercio al por menor, la telefonía móvil, el cable o la distribución de productos de farmacia. Se trata de regulaciones que pueden, o no, corregir un fallo de mercado, pero que habitualmente comportan unas transferencias importantes de renta y tienen unos efectos significativos en términos de la distribución sectorial del empleo y las rentas salariales (aunque la forma exacta de estos efectos dependerá no sólo de la regulación de entrada, sino también de la regulación de precios).

Todo ello explica que sea difícil prever las consecuencias de la desregulación, tanto en términos generales como por lo que respecta al empleo. Dependerá de la naturaleza exacta de las restricciones que se eliminan, así como del nuevo marco que se establece, puesto que en muchos mercados desregulables la alternativa a la situación actual no es un mercado totalmente libre.

Por estas mismas razones, en un sector concreto, el proceso de desregulación puede, a corto plazo, provocar una caída del empleo si el sector se había desarrollado en unas condiciones de protección que favorecieron la ineficiencia y un uso excesivo del factor trabajo (que, de este modo, se apropiaba parte de las rentas generadas por la

regulación). La apropiación de rentas por parte del factor trabajo puede tener lugar a través de un aumento del empleo o bien vía salarios. Este es un fenómeno que, naturalmente, también puede tener lugar en situaciones de poder de mercado y de empresas que son beneficiarias de subvenciones (véase el apartado V).

Sin embargo, estos efectos negativos a corto plazo deben, por regla general, ser inferiores al efecto positivo en el empleo que tienen, por un lado, la expansión del sector que se desregula y, por otro, los efectos de equilibrio general, a través del efecto renta en los usuarios de los servicios desregulados.

Por último, un efecto positivo adicional de la desregulación cuando afecta a la fijación de precios es que elimina una clara fuente de rigidez en la economía. La regulación de precios puede tener un alto componente político (piénsese, por ejemplo, en la regulación de sectores como el transporte urbano, etc.) y, por tanto, a menudo los precios regulados son escasamente sensibles a cambios en la coyuntura económica.

La complejidad del impacto de la desregulación en el empleo ha dificultado enormemente la generación de evidencia empírica sobre la cuestión. El grueso de los análisis de la desregulación se ha centrado en las mejoras agregadas en el bienestar social y, cuando se han analizado variables sectoriales, por lo general se ha examinado el impacto en los precios. En Estados Unidos, Winston (1993) estima que la desregulación en los sectores de líneas aéreas, ferrocarriles, transporte por carretera, telecomunicaciones, televisión por cable, banca de inversión y gas natural aumentó el bienestar social en al menos 0,65–0,85 puntos porcentuales del PIB por año. En cuanto a precios, las estimaciones de la OCDE (1995) para el sector de las telecomunicaciones muestran que entre 1990 y 1994 los costes totales de telecomunicaciones para las empresas cayeron en cerca de un 8 por 100 en los mercados competitivos, y sólo un 3 por 100 en los mercados en régimen de monopolio. En el sector residencial, la diferencia fue aún más abrumadora, con un descenso del 4 por 100 en los mercados en competencia, frente a un incremento de casi el 9 por 100 en el resto de mercados.

En cuanto al impacto en el empleo, el panorama presentado por Winston muestra que en EE.UU. la desregulación provocó la caída del empleo y los salarios en sectores como el transporte por carretera y las telecomunicaciones, y de los salarios únicamente en el caso del ferrocarril. Sin embargo,

Winston también informa sobre expansiones significativas del empleo en sectores, como la televisión por cable y las líneas aéreas, cuya producción aumentó sensiblemente como consecuencia de la desregulación.

Es preciso recalcar, sin embargo, que un análisis del impacto del empleo sector por sector no tiene en cuenta los efectos beneficiosos de la desregulación vía los canales indirectos de equilibrio general (por ejemplo, reducciones de precios que favorecen a los consumidores e inciden en aumentos de la demanda). Un modo sencillo de aproximar el impacto en el empleo a través de estos efectos de equilibrio general consiste en traducir en términos de empleo los efectos agregados calculados para el nivel de bienestar. En la medida en que las ganancias asociadas con la liberalización se sitúen en el 1 por 100 del PIB, su efecto en el empleo no es despreciable. Para el caso de España, si la desregulación generase un impacto anual en el PIB de esta magnitud, el aumento anual en el número de puestos de trabajo podría llegar a ser de 140.000, suponiendo una elasticidad de la tasa de empleo respecto al PIB de 0,442 (parámetro estimado por Bentoilila y Revenga, 1994) (12). Es decir, dados los niveles actuales de ocupación, un aumento ligeramente superior al 1 por 100 (13).

## V. LAS RENTAS EXTRAORDINARIAS, LOS NIVELES SALARIALES Y EL EMPLEO

En aquellos sectores en los que la ausencia de competencia o la existencia de una intervención reguladora genera rentas extraordinarias, puede ser que parte de dichas rentas se las apropie el factor trabajo a través, por ejemplo, de un aumento en la retribución total por empleado. En esas circunstancias, una política de liberalización favorecería el empleo, al disminuir la prima salarial obtenida por los trabajadores en los sectores privilegiados.

En términos empíricos, sin embargo, no es sencillo determinar si las primas salariales que se observan en determinados sectores tienen su origen en la apropiación de rentas extraordinarias, o bien son el resultado de otros procesos de determinación de salarios compatibles con un mercado competitivo de bienes y servicios.

En primer lugar, las brechas salariales pueden ser debidas a diferencias en la composición de la fuerza laboral, tanto en términos de sexo y edad como en cuanto a formación, experiencia profesional, riesgo ocupacional y otras características objetivas de la fuerza laboral y los puestos de trabajo.

En segundo lugar, la prima salarial que se observa en algunos sectores puede ser el resultado de un salario (medio) más alto que las empresas pagan voluntariamente a sus trabajadores, al objeto de conseguir niveles mayores de esfuerzo. Este tipo de situación tiene lugar en sectores en los que la productividad de los trabajadores depende de su retribución. En estos modelos de «salarios de eficiencia», los salarios de equilibrio son más altos que los salarios mínimos por los que los trabajadores estarían dispuestos a trabajar, y ello es compatible con la existencia de un mercado de productos perfectamente competitivo.

Por ello, para determinar si existen sectores en los que los trabajadores gozan de primas salariales, es preciso analizar los datos de salarios sectoriales controlando por un amplio conjunto de factores que pueden explicar la dispersión salarial en el ámbito sectorial.

La literatura que trata de estimar la existencia de primas salariales a escala de sector es muy extensa. Una detallada revisión de ésta se presenta en Geroski y otros (1995). Los análisis empíricos corroboran la existencia de primas sectoriales significativas cuando se estudian las diferencias intersectoriales de salarios controlando por los atributos de los trabajadores y los puestos de trabajo. Estas primas se caracterizan por su estabilidad a lo largo del tiempo, y también, y esto es muy significativo, por ser similares en distintas economías industriales. Los intentos de explicar las primas basándose en errores de medida (por ejemplo, aspectos no observables de la calidad de los trabajadores o la existencia de remuneraciones no pecuniarias), o basándose en «salarios de eficiencia», han sido, por lo general, infructuosos, mientras que sí se ha encontrado una cierta correlación entre la magnitud de los diferenciales y variables que aproximan la existencia de poder de mercado o regula-

ción (véase OCDE, 1995, sección 4.2). Ello sería indicativo, por tanto, de que el fenómeno de apropiación de rentas por el factor trabajo está bastante extendido en los mercados industriales modernos.

Para el caso español, Andrés y García (1992) proporcionan un examen detallado de las diferencias salariales entre sectores. Estos autores muestran que, al controlar por factores específicos a la fuerza laboral o a las características de los puestos de trabajo, sólo se elimina una parte de las diferencias de niveles de salario observadas. Por ejemplo, los trabajadores del sector finanzas y seguros obtienen ingresos que se sitúan por encima de la media en un 17 por 100, mientras que los trabajadores del sector de la confección estarían un 14 por 100 por debajo de la media.

Aunque es muy difícil proceder a un contraste directo de la hipótesis del salario de eficiencia, la evidencia indirecta de la que se dispone parece indicar que, aun si dicha hipótesis es válida, en términos cuantitativos sólo explicaría una parte reducida de las primas salariales observadas. Andrés y García (1992) también muestran que los salarios sectoriales son escasamente sensibles a la productividad sectorial, lo que, sin duda, no apoya la tesis de que las empresas ofrecen salarios más altos para captar a trabajadores más productivos o para elevar la productividad. Por otro lado, las diferencias salariales persisten a través de cualificaciones profesionales. Si bien es cierto que en algunos sectores las características del puesto de trabajo pueden explicar que las empresas traten de obtener una mayor productividad incentivando el esfuerzo, parece improbable que esto ocurra en todas las ocupaciones del sector, y en especial en ocupaciones en las que el control del empleado sea más sencillo.

CUADRO N.º 1

ESTRUCTURA SALARIAL POR SECTORES EN ESPAÑA

	1985	1988	1989	1995
(a) Sectores con salario más elevado (*).....	1.086	1.379	1.883	2.926
(b) Sectores con salario más bajo (*) .....	467	576	698	946
(a) / (b).....	2,33	2,39	2,66	3,09

(\*) Se consideran los tres sectores con mayor o menor salario.

Fuente: Encuesta de Salarios. Datos correspondientes a retribución media por hora trabajada en pesetas corrientes.

La distribución sectorial es la misma para 1985 y 1988 ( 23 sectores ) pero pasa a ser de 45 sectores en 1989, y se mantiene en 1995.

CUADRO N.º 2

## NIVEL Y CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS POR SECTORES

	1985		1988	Porcentaje
<b>1985-1988</b>				
<b>SECTORES CON SALARIOS MÁS ELEVADOS</b> (5 sectores)				
Extrac. de petróleo y gas natural.....	1.198	Extrac. de petróleo y gas natural.....	1.505	26
Prod., trans. y distr. de energía eléc. y gas.....	1.039	Instituciones financieras.....	1.330	28
Instituciones financieras.....	1.022	Prod., trans. y distr. de energía eléc. y gas.....	1.301	27
Extrac. y prep. de combustibles sólidos.....	883	Seguros.....	1.117	27
Seguros.....	854	Extrac. y prep. de combustibles sólidos.....	1.082	27
<b>SECTORES CON SALARIOS MÁS BAJOS</b> (5 sectores)				
Transportes por carretera.....	537	Transportes por carretera.....	671	25
Industria textil.....	501	Industria textil.....	640	28
Ind. de la madera, corcho y muebles de mad. ...	471	Ind. de la madera, corcho y muebles de mad.....	585	24
Ind. del cuero, calz. y otras confec. textiles.....	466	Restaurantes, cafés y hostelería.....	581	25
Restaurantes, cafés y hostelería.....	463	Ind. del cuero, calz. y otras confec. textiles.....	563	22
	1989		1995	Porcentaje
<b>1989-1995</b>				
<b>SECTORES CON SALARIOS MÁS ELEVADOS</b> (10 sectores)				
Extracción y refinado de petróleo.....	2.078	Extracción y refinado de petróleo.....	3.364	62
Instituciones financieras.....	2.015	Instituciones financieras.....	2.882	43
Electricidad.....	1.557	Electricidad.....	2.532	63
Máquinas de oficina y ordenadores.....	1.489	Máquinas de oficina y ordenadores.....	2.328	56
Minas de carbón.....	1.452	Instr. de precisión óptica.....	2.270	56
Instr. de precisión óptica.....	1.414	Minas de carbón.....	2.236	58
Industria química.....	1.404	Minerales metálicos.....	2.199	57
Minerales metálicos.....	1.372	Prod. de minerales no férricos.....	2.198	60
Prod. de minerales no férricos.....	1.365	Seguros.....	2.134	56
Industria del tabaco.....	1.334	Industria del tabaco.....	2.081	56
<b>SECTORES CON SALARIOS MÁS BAJOS</b> (11 sectores)				
Acabado de edificios.....	871	Edificación y obras públicas.....	1.249	43
Comercio al por menor.....	860	Acabado de edificios.....	1.242	44
Comercio al por mayor.....	854	Industria textil (excepto punto).....	1.213	42
Industria textil (excepto punto).....	842	Comercio al por mayor.....	1.186	41
Industria del cuero.....	842	Comercio al por menor.....	1.169	39
Edificación y obras públicas.....	806	Restaurantes, hoteles y cafés.....	1.161	44
Restaurantes, hoteles y cafés.....	744	Industria del cuero.....	1.146	54
Industria de géneros de punto.....	737	Industria de géneros de punto.....	1.076	46
Industria del calzado.....	699	Industria de la madera y del corcho.....	1.034	48
Industria de la madera y del corcho.....	699	Industria del vestido.....	956	37
Industria del vestido.....	696	Industria del calzado.....	848	22

Fuente: Véase el cuadro n.º 1.

Los datos recientes de España muestran, en primer lugar, cómo los salarios sectoriales nominales crecen de un modo similar a pesar de la existencia de grandes divergencias en las tasas de crecimiento de la productividad entre sectores. Ello corrobora la

escasa relación entre la fijación del salario sectorial y la evolución de la productividad a escala de sector.

Una segunda observación de interés es que, a pesar de ese crecimiento similar del salario nomi-

nal, a lo largo de los últimos años ha aumentado de un modo no despreciable la dispersión del salario a escala de sector (véase cuadro n.º 1).

Naturalmente, esto puede ser el resultado de una mayor correspondencia de los salarios sectoriales con la productividad a escala de sector, pero podría obedecer a otras causas, reflejando divergencias en la composición de la fuerza de trabajo o en el grado de apropiación de rentas extraordinarias (14).

En concreto, un examen de los datos de salarios en España muestra que durante los últimos años apenas se ha modificado el *ranking* de sectores según su nivel de salarios (véase cuadro n.º 2). Sí hay, sin embargo, algunos casos significativos en los que la brecha salarial se ha reducido (el sector financiero y el sector químico). Si consideramos los cambios de estructura y comportamiento que han tenido lugar en estos sectores en los últimos años, no es descartable la hipótesis de que en ambas actividades se generasen rentas extraordinarias que fueron captadas por la fuerza de trabajo. Ésta es una hipótesis que no se ha contemplado en las investigaciones de las diferencias sectoriales para el caso español, pero para la que se ha encontrado evidencia favorable en varios países de la OCDE (OCDE, 1995).

En definitiva, en numerosos sectores regulados, en España, podría tener lugar una cierta apropiación de rentas por parte del factor trabajo, al conjugar una situación de poder de mercado o regulación con un cierto poder de negociación por parte de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, aun si fuera correcta esta hipótesis, el impacto en el empleo es, en cualquier caso, incierto. Si no hay ineficiencias técnicas, la reducción de salarios conducirá a un aumento del empleo. Pero si las hay, parte de las rentas generadas por la regulación o el poder de mercado puede haberse captado también vía aumentos del empleo. En esos casos, el impacto de la liberalización puede ser una caída simultánea de la ocupación y el salario.

## VI. LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN ESPAÑA (1985-1995) Y EL EMPLEO

El proceso vivido por la economía española entre 1985 y 1995 ofrece un buen banco de pruebas para evaluar el impacto en el empleo de las medidas de liberalización. A continuación, efectuamos un sencillo análisis centrado en evaluar el impacto

de la liberalización en la evolución de los precios relativos (bienes comercializables frente a bienes no comercializables) y el correspondiente ajuste en el empleo (15).

A lo largo de estos años, la economía española ha experimentado ya una fuerte liberalización económica, que ha afectado a gran parte del sector industrial y a algunos sectores de servicios (el sector financiero, y el de hostelería y turismo). La liberalización ha tenido lugar a través de una apertura al comercio exterior que ha permitido la entrada de nuevos competidores en muchos sectores. Se han mantenido al margen los sectores industriales no manufactureros (minería, sectores energéticos), algunos sectores de manufacturas que son objeto de fuertes intervenciones (acero, sector naval, etc.) y el grueso del sector servicios, dado que, fundamentalmente, se trata de bienes no comercializables.

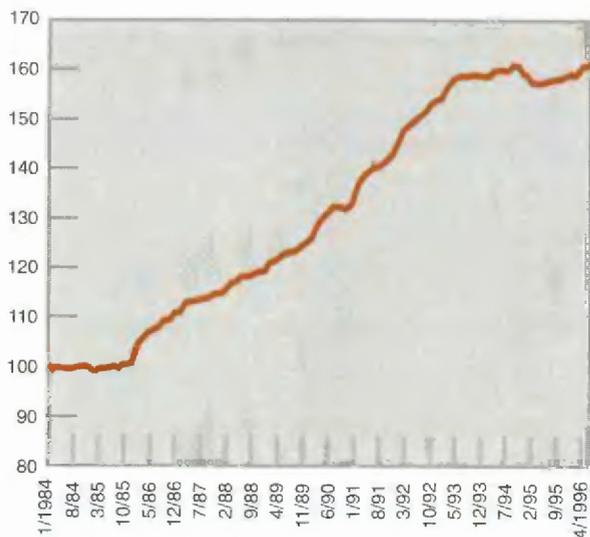
Además de la reducción de aranceles, la eliminación de cuotas y la apertura a la competencia extranjera, durante gran parte de este período se produjo una acusada apreciación del tipo de cambio nominal de la peseta, lo que acentuó la presión competitiva en la mayoría de los sectores abiertos de la economía.

Como resultado de estos fenómenos, entre 1985 y 1995 se ha producido una disparidad creciente entre los precios de los bienes y servicios producidos en el sector abierto a la competencia y los de los sectores protegidos. Si usamos como una aproximación a la *ratio* de los precios de estos dos sectores la *ratio* de los precios de los bienes industriales frente a los de los servicios, vemos que los primeros aumentan en un 30 por 100 durante este período, mientras que los segundos alcanzan el 120 por 100 (el precio relativo aumenta en un 60 por 100 entre 1986 y 1993, como muestra el gráfico 3) (16).

El fuerte contraste entre la evolución de los precios industriales y la de los precios de los servicios ha constituido un elemento fundamental en la justificación de las políticas de liberalización interna. En este tipo de análisis, los servicios serían capaces de aumentar sus precios, y con ellos los del conjunto de la economía, al estar al abrigo de la competencia proveniente del exterior. Asimismo, la falta de competencia interna en servicios perjudicaría al empleo; directamente, vía una tasa de inflación (*NAIRU*) más alta, e indirectamente, impidiendo el desarrollo de nuevos sectores y el progresivo desmantelamiento de sectores menos productivos.

Es muy difícil contrastar empíricamente con rigor esta hipótesis (17). Sin embargo, un primer exa-

**GRÁFICO 3  
PRECIO RELATIVO  
(PRECIOS SERVICIOS/PRECIOS INDUSTRIALES)**



Fuente: Banco de España.

men de los datos agregados más recientes muestra dos hechos significativos que no parecen apoyarla. Primero, la inflación dual parece haber desaparecido como consecuencia de cambios macroeconómicos que nada tienen que ver con el nivel de competencia en servicios; y segundo, transcurridos diez años del proceso de liberalización de la economía en España, es preciso destacar que el ajuste intersectorial que ha tenido lugar ha sido muy significativo si lo comparamos con los cambios observados en otros países de la Unión.

En efecto, los datos parecen revelar que la inflación dual ha desaparecido, aproximadamente desde 1993 ó 1994. Tras el realineamiento de paridades en el Sistema Monetario Europeo, se observa un cambio de tendencia en la evolución tanto de los precios industriales como de los precios de servicios. Los primeros tienden a crecer más fuertemente, mientras los segundos desaceleran su crecimiento. Un análisis estadístico de las series muestra que la tendencia a aumentar de los precios industriales casi se dobla a partir de 1994, mientras que los precios de servicios moderan sólo marginalmente su tasa de crecimiento tendencial, que, sin embargo, sigue siendo superior a la de los precios industriales (18).

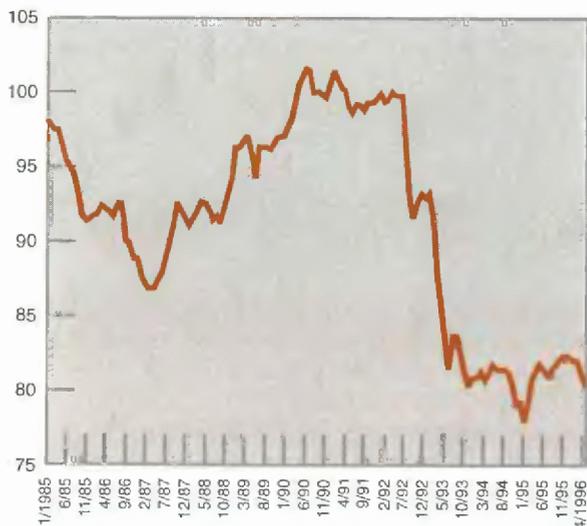
El acelerón de los precios industriales podría, pues, ser un reflejo en el mercado interior de los aumentos de precios generados por las devaluaciones de la peseta en 1993 (véase gráfico 4).

En cuanto a los servicios, en principio, la moderación a partir de 1994 podría atribuirse a una mejora en la tendencia de los costes laborales unitarios, o bien a un mejor funcionamiento de los mercados de servicios derivado de la introducción de reformas en ellos.

El análisis de las series de costes laborales unitarios confirma que en el período 1993-1994 también esta variable sufrió una fuerte desaceleración, que probablemente está en la raíz del comportamiento de los precios de los servicios, dado que las reformas estructurales en dichos sectores han sido, en la práctica, escasas (véase gráfico 5).

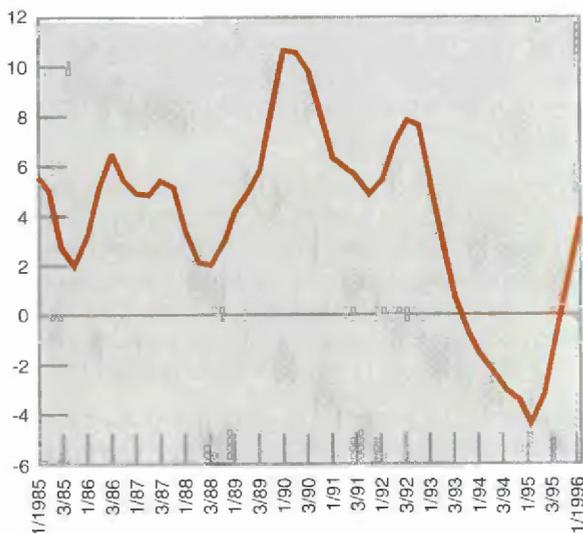
Por lo que respecta al ajuste intersectorial, el cambio también ha sido drástico. Como indica el cuadro n.º 3, el empleo en servicios en España ha crecido a un ritmo comparable al de los demás países de la Unión Europea si tenemos en cuenta los distintos niveles iniciales de terciarización. Incluso sería posible argumentar que el cambio en España ha sido más acusado que en otros países similares, como sería el caso de Italia.

**GRÁFICO 4  
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO NOMINAL FRENTE  
A PAÍSES DESARROLLADOS**



Fuente: Banco de España.

**GRÁFICO 5  
TASAS DE CRECIMIENTO DEL COSTE  
LABORAL UNITARIO**



Fuente: Banco de España.

Esta fuerte terciarización del empleo implica que, aunque con posibles rigideces y desfases, se ha producido un reajuste sectorial, con el empleo fluyendo al sector servicios en respuesta a las señales de los mercados, en términos tanto de demanda final como de demanda inducida de trabajo, dada la evolución de los costes laborales unitarios deflactados por los índices de precios sectoriales.

En efecto, si nos centramos en esta variable (véase cuadro n.º 4), observamos que industria y servicios registran, entre 1985 y 1995, una evolución de precios y costes caracterizada por unas grandes diferencias en la evolución de la productividad y una evolución similar de los niveles salariales, que sólo en parte recoge el diferencial de productividad.

Ello comporta que el coste laboral unitario aumente significativamente en el sector servicios en relación con la industria. Sin embargo, ese mayor aumento del coste laboral unitario nominal no es el indicador relevante en términos de costes para las empresas. Si se deflacta por el aumento de precios del sector, observamos que es precisamente en el sector servicios donde se registran fuertes reducciones del coste laboral unitario en términos reales, gracias a los fuertes aumentos de precios registrados.

CUADRO N.º 3

**EVOLUCIÓN DE LA PARTICIPACIÓN DEL SECTOR  
SERVICIOS SOBRE EL EMPLEO TOTAL**

	Porcentaje sector servicios respecto del total	Variación del porcentaje de servicios
<b>Alemania</b>		
1985 .....	54,32	
1994 .....	59,45	5,13
<b>Austria</b>		
1985 .....	52,58	
1993 .....	57,46	4,88
<b>Dinamarca</b>		
1985 .....	65,41	
1993 .....	68,72	3,32
<b>España</b>		
1985 .....	49,84	
1993 .....	59,23	9,39
<b>Francia</b>		
1985 .....	61,31	
1994 .....	68,69	7,37
<b>Holanda</b>		
1985 .....	66,14	
1994 .....	70,55	4,41
<b>Italia</b>		
1985 .....	56,01	
1994 .....	59,75	3,74
<b>Noruega</b>		
1985 .....	65,74	
1994 .....	71,58	5,84
<b>Portugal</b>		
1985 .....	42,42	
1993 .....	55,69	13,27
<b>Suecia</b>		
1985 .....	65,27	
1994 .....	71,50	6,23

Fuente: Anuario de estadísticas del trabajo, 1995 (OIT).

De hecho, entre 1985 y 1995, el coste laboral unitario real aumenta en un 8 por 100 en la industria, mientras que cae en un 13 por 100 en los servicios (19). El impacto en la demanda de trabajo en ambos sectores debe, por tanto, ser muy significativo, y esto es corroborado por el cambio en la composición sectorial del empleo a lo largo del período (20).

Los datos de reajuste sectorial parecen, pues, indicar que la economía española se ha adaptado al cambio en precios relativos ocasionado con su apertura a la Unión Europea tras la incorporación a la Comunidad. Naturalmente, el examen que hemos llevado a cabo es excesivamente agregado, y un estudio más detallado debería distinguir con precisión entre sectores en los que se ha introducido la competencia y sectores que han continuado

CUADRO N.º 4

**EVOLUCIÓN DEL COSTE LABORAL UNITARIO EN TÉRMINOS REALES (1985-1995)**  
(Tasas de variación en porcentaje)

	Salarios	Productividad	Coste unitario nominal	Precios	Coste unitario real
Industria .....	100,2	32,7	67,5	59,4	8,1
Construcción .....	96,6	3,5	93,1	101,9	-8,8
Servicios .....	81,6	-1,0	82,6	95,6	-13,0

Fuente: Banco de España. Cuentas Financieras de la economía española.

protegidos. Sin embargo, incluso a este nivel agregado, basado en la sencilla distinción industria-servicios, los datos son reveladores de un importante cambio en precios relativos y de un fuerte reajuste estructural (21).

## VII. CONCLUSIONES

El examen detenido del impacto de la liberalización económica en el empleo es un ejercicio útil. Nos alerta tanto contra aquellos que tratan de justificar cualquier política económica como favorable a la ocupación como contra los sectores de opinión que son partidarios del *statu quo*, alegando que la liberalización repercute desfavorablemente en el empleo.

Las políticas de defensa de la competencia y de desregulación deben perseguirse por sus efectos microeconómicos favorables. Es decir, cuando la regulación no supone una mejora del bienestar social o cuando el poder de mercado que ejercen las empresas es en detrimento del bienestar global. Es cierto que estas políticas tienen un efecto beneficioso a nivel agregado vía inflación y empleo, pero su magnitud no es, probablemente, muy importante, y su adopción no debe servir de excusa para no atacar la raíz de los problemas de empleo, que se encuentra en el mercado laboral.

Los aumentos de la competencia y la desregulación de sectores constituyen *shocks* positivos de oferta que pueden contribuir puntualmente a una reducción de la *NAIRU* y, por tanto, del desempleo de equilibrio. Su contribución para reducir el coste de la desinflación en términos de empleo ya es más dudosa.

La liberalización (y, en particular, la desregulación) también tiene un efecto positivo, al mejorar el proceso de reasignación de recursos entre secto-

res económicos. Con mercados regulados, los cambios en las productividades sectoriales relativas no se transmiten correctamente a la demanda relativa de trabajo, conllevando la aparición de ineficiencias: generando exceso de ocupación en unos sectores y escasez en otros.

El efecto positivo en el bienestar agregado de este tipo de políticas ha sido objeto de análisis en diversas ocasiones, y no es, en absoluto, despreciable (en algunos casos, ha comportado, en términos de PIB, un aumento anual de cerca de un punto). A pesar de que los análisis del impacto en el empleo dan resultados contradictorios, debido a que se trata de estudios de equilibrio parcial que no incorporan efectos indirectos y a las circunstancias específicas de cada sector, en conjunto, el impacto en el empleo es favorable, en consonancia con el efecto positivo en el nivel de actividad.

Finalmente, el examen del impacto en el mercado de trabajo de la liberalización comercial que ha experimentado España entre 1985 y 1995 constituye un claro ejemplo del tipo de efectos que cabe esperar de una liberalización de los mercados interiores.

El análisis de los datos muestra que la dispar evolución de los precios industriales y los precios de los servicios podría ser debida al impacto diferencial sobre ambos precios del tipo de cambio nominal, y no a una excesiva regulación o falta de competencia en los servicios. Por otro lado, los datos parecen también mostrar que el ajuste de la economía española ante esa evolución de los precios relativos ha sido el esperado, implicando una fuerte redistribución del empleo de los sectores industriales y agrícolas al sector servicios.

### NOTAS

(\*) Este artículo se basa en la ponencia presentada en la conferencia «El paro en España y Andalucía, causas y remedios», organi-

zada por la Confederación de Empresarios de Andalucía. Sevilla, 21-23 enero 1997.

(1) Es decir, a pesar de una caída de la demanda, las empresas continúan siendo capaces de trasladar sus aumentos de costes a precios con un margen prácticamente constante.

(2) En ningún momento se recurre a rigideces de precios o salarios como las que habitualmente fundamentan las ecuaciones nekeynesianas de oferta agregada a corto plazo (véase, por ejemplo, SILVESTRE, 1993).

(3) Por ejemplo, no es obvio que tenga sentido discutir los efectos de un descenso en el parámetro  $\beta_w$ . Dicho parámetro expresa el margen precio-salarios, indicando la parte del producto agregado que se apropian las empresas. Seguramente, un modelo más general mostraría que dicho margen no es independiente de  $\gamma_w$ , el margen salario-precios desde la perspectiva de los trabajadores. Para un análisis de equilibrio general, véase SILVESTRE (1993).

(4) Sea la función de producción  $F(L, K)$  del tipo Cobb-Douglas:  $Q = AL^\alpha K^{1-\alpha}$ , donde  $Q$  es valor añadido,  $L$  trabajo y  $K$  capital y  $0 < \alpha < 1$ . En términos logarítmicos, la expresión que se obtiene es la siguiente:  $p - w = \mu + (1 - \alpha)(1 - k)$ , donde las minúsculas indican variables expresadas en logaritmos y  $\mu$  es el margen precio-coste marginal constante. En el corto plazo, con el capital fijo y rendimientos decrecientes respecto al trabajo, aumentos del empleo conllevan incrementos en los costes marginales y, por tanto, un aumento de los precios para un salario nominal dado.

(5) Naturalmente, puede existir también un efecto puro de tipo de interés si la recesión está asociada con tipos de interés reales bajos y la expansión con tipos altos. En estas circunstancias, las empresas no desean invertir en cuota de mercado en períodos de expansión (ello es debido a que, con tipos de interés reales altos, se descuenta más el futuro y, por tanto, la inversión en cuota es menos atractiva; véase BEAN (1994, pág. 595-596).

(6) Estas estimaciones se efectúan a partir de ecuaciones como la expresada en la nota 4.

(7) Véase, en este sentido, la discusión de los *shocks* de oferta de GORDON (1997, págs. 14 a 17).

(8) Excluimos del análisis en este apartado el poder de mercado que tiene su origen en la creación por parte de la Administración de barreras artificiales a la entrada de nuevos competidores. Éste es un capítulo muy importante que se aborda en el próximo apartado.

(9) Un ejemplo interesante de posición de liderazgo y control temporal atribuible a la inversión en I+D es el caso de la empresa Nintendo, que durante algún tiempo disfrutó de una posición hegemónica en el mercado de vídeo-juegos de 8 bits. El tribunal de defensa de la competencia de Estados Unidos desestimó las demandas interpuestas contra esta empresa por determinadas prácticas comerciales (véase BRANDENBURGER y NALEBUFF, 1996, págs. 116 y 117).

(10) Éste es, naturalmente, un campo objeto de un vivo debate en las políticas de defensa de la competencia.

(11) Véase JAUMANDREU y MARTIN (1992).

(12) Con datos de la *Encuesta de Población Activa* de 1995, la tasa de empleo era de 37,95 por 100. Un aumento del PIB en un punto porcentual llevaría a una tasa de empleo de 38,39 por 100, lo que supondría un aumento en el empleo de 141.000 ocupados.

(13) Esta cifra es comparable a la que se obtiene en el reciente informe de la Comisión Europea sobre los beneficios *ex-post* generados por el mercado único, una política que, esencialmente, consiste en un proceso microeconómico de desregulación (EUROPEAN COMMISSION, 1996b). En dicho estudio, se estima que, para el conjunto de la Unión, el mercado único podría haber comportado un aumento del empleo en un 0,4 por 100 (unos 600.000 empleos) en relación con un escenario alternativo en el que la integración no se hubiera llevado a cabo. En el caso del mercado único, se considera que el impacto en el PIB para el conjunto del período 1987-1994 es de un 1,1 por 100, en lugar de un impacto anual de esta magnitud. La magnitud del impacto en el empleo no sorprende a los autores de dicho estudio, dado que, según ellos, el problema del desempleo se origina fundamentalmente en el mercado de trabajo.

(14) Si existen diferencias sectoriales en los salarios para una misma ocupación, deberían existir trabajadores dispuestos a cambiar

de sector para beneficiarse de los altos salarios. Si los salarios no tienden a igualarse, ello se debe o bien a que esas diferencias corresponden a unos salarios de eficiencia de equilibrio, o bien a que hay costes de ajuste en el mercado laboral. Para el caso del mercado español, la evidencia favorece la segunda hipótesis.

(15) No nos centramos, por tanto, en el posible efecto agregado en el empleo neto. Tal y como se concluye en la revisión de la literatura efectuada en GUAL (1996), este efecto es, probablemente, pequeño en el corto plazo. Sólo si consideramos el impacto del comercio internacional en la tasa de crecimiento de la economía a largo plazo podemos obtener un efecto significativo. Sobre este tema, puede consultarse EUROPEAN COMMISSION (1996b).

(16) El cambio en los precios relativos no es tan acusado si tomamos la totalidad del período y otros indicadores de precios, como los deflatores del PIB, para ambos sectores (véase cuadro n.º 4). Los datos usados para el gráfico 3 corresponden al índice de precios industriales y al componente de servicios del índice de precios al consumo.

(17) Para un análisis econométrico detallado que cubre períodos previos, véase RAYMOND (1992) y DE GREGORIO y otros (1993).

(18) Tanto para la serie de precios industriales como para la de precios de servicios, el test de DICKEY FULLER no puede rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria (datos mensuales de enero de 1984 a junio de 1996). Se especifica a continuación un modelo de paseo aleatorio con un factor constante, y se examina si dicha constante es distinta cuando la muestra se divide en dos, con el segundo período empezando en 1993. El parámetro constante se reduce de 0,94 a 0,88 para los servicios, y aumenta de 0,28 a 0,50 para los precios industriales.

(19) Este cálculo se ha efectuado con los deflatores del PIB. El resultado sería aún más acusado si se utilizasen los datos de precios mostrados en el gráfico 5.

(20) Imaginemos que los mercados de producto y trabajo en España fueran perfectamente competitivos. Sea  $L$  la oferta de trabajo total y  $L_N$  y  $L_T$  el empleo en los sectores de servicios (no comercializables) y de industria (comercializables). De la igualdad  $L_N + L_T = L$ , por diferenciación logarítmica, obtenemos  $\alpha_N \mu_N (W_N - p_N) + \alpha_T \mu_T (W_T - p_T) = 0$  (donde  $\alpha$  es la elasticidad de participación sectorial en el empleo,  $\mu$  es la elasticidad de la demanda de trabajo y  $w - p$  es la tasa de variación del salario-producto sectorial). Esa expresión indica que, en un mercado flexible, la evolución de los costes salariales reales conlleva cambios en el empleo relativo en función de las elasticidades de la demanda de trabajo y de la elasticidad de la participación de cada sector en el conjunto del empleo. Si suponemos que las elasticidades de la demanda de trabajo son las mismas en ambos sectores, los cambios en los salarios reales (corregidos por la tasa de variación de las productividades sectoriales) entre 1985 y 1995 suponen una relación entre las elasticidades de participación de 13/8 por 100 = 1,625. Éste es un dato que no dista mucho de las cifras observadas. Entre 1985 y 1995, el empleo en el sector servicios pasa de 5.303 miles de empleados a 7.315 miles, mientras que el empleo en la industria cae de 2.593 miles a 2.486 (datos de la EPA publicados por el Banco de España). Considerando únicamente la industria y los servicios, esto supone una elasticidad de la participación de los servicios de un 25,8 por 100, y una elasticidad de la participación de los servicios de un -10,6 por 100.

(21) Por otro lado, el hecho de que se haya producido un ajuste agregado a largo plazo no significa que no haya habido costes asociados a la lentitud del proceso, originados tal vez por rigideces en los mercados laborales o en los propios mercados de producto. En efecto, en la medida en que existan costes de ajuste en los mercados laborales, el proceso de transición ante un *shock* tecnológico o comercial como el sufrido por España puede ocasionar desempleo y mayor presión inflacionaria (BENTOLILA y BLANCHARD, 1990).

## BIBLIOGRAFÍA

- ANDRÉS, J., y GARCÍA, J. (1992), «Principales rasgos del mercado de trabajo español ante 1992», en J. VIALS (ed.), *La economía española ante el mercado único europeo*, Alianza Editorial, Madrid.
- BEAN, C. (1994), «European unemployment: A survey», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXII, n.º 2, junio, págs. 573-619.

- BENTOLILA, S., y BLANCHARD, O. J. (1990), «Spanish unemployment», en *Economic Policy*, 10, abril.
- BENTOLILA, S., y REVENGA, A. (1994), «What affects the employment rate intensity of growth?», Banco de España, mimeo, diciembre.
- BRANDENBURGER, A., y NALEBUFF, B. (1996), *Co-opetition*, Doubleday, Nueva York.
- BRESNAHAN, T. (1989), «Empirical studies of industries with market power», en *Handbook of Industrial Economics*, vol. 2, North Holland, Amsterdam.
- CARLTON, D. (1989), «The theory and the facts of how markets clear: Is industrial organization valuable for understanding macroeconomics?», en *Handbook of Industrial Economics*, vol. 1, North Holland, Amsterdam.
- DE GREGORIO, J., y otros (1993), «El comportamiento de los precios de los bienes no comerciables en Europa: evidencia e interpretación», en *Moneda y Crédito*, 196.
- DOMOWITZ, I.; HUBBARD, R. G., y PETERSEN, B. C. (1988), «Market structure and cyclical fluctuations in U.S. manufacturing», *Review of Economics and Statistics*, febrero, vol. 70, n.º 1.
- EUROPEAN COMMISSION (1996a), «Broad economic policy guidelines», *European Economy*, n.º 62.
- (1996b), «Economic evaluation of the internal market», *European Economy. Reports and Studies*, noviembre.
- GEROSKI, P.; GREGG, P., y REENEN, J. V. (1995), «Market imperfections and employment», *The OECD Jobs Study Working Papers*, n.º 5, OECD, París.
- GORDON, R. J. (1997), «The time varying NAIRU and its implications for economic policy», en *Journal of Economic Perspectives*. Invierno, vol. 11, n.º 1.
- GUAL, J. (1996), «Four myths on employment», en J. GUAL (ed.), *The social challenge of job creation*, Edward Elgar, Cheltenham (existe versión en español publicada por Ariel).
- HALL, R. (1988), «The relation between price and marginal cost in U.S. industry», *Journal of Political Economy*, vol. 96, n.º 5, pág. 921-947.
- JAUMANDREU, J., y MARTÍN, A. (1992), «Manufacturing price dynamics: A panel data analysis for the spanish case», *Documento de Trabajo*, n.º 9210, Fundación Empresa Pública.
- LAYARD, R.; NICKELL, S., y JACKMAN, R. (1994), *The unemployment crisis*, Oxford University Press.
- LONDON ECONOMICS (1996), «1996 Single market review. Competition issues», Report to the European Commission, Bruselas.
- McKINSEY GLOBAL INSTITUTE (1994), «Why employment performance differs?», *The McKinsey Quarterly*.
- OCDE (1995), «Competition, regulation and performance», mimeo, París.
- OLIVEIRA, J.; SCARPETTA, S., y PILAT, D. (1996), «Mark-up ratios in manufacturing industries. Estimates for 14 OECD countries», *Economics Department Working Papers*, n.º 162.
- RAYMOND, J. L. (1992), «La inflación dual en España: comportamiento de los precios en los sectores industriales y de servicios», en PAPELES DE ECONOMÍA ESPAÑOLA, 52/53.
- ROTEMBERG, J. J., y SALONER, G. (1986), «A super-game theoretic model of price wars during booms», *American Economic Review*, junio, vol. 76, n.º 3.
- SILVESTRE, J. (1993), «The market power foundations of macroeconomic policy», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, n.º 1, marzo.
- TIROLE, J. (1988), *The theory of industrial organization*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- VIÑALS, J. (1996), «Job creation in Spain: a macroeconomic view», en J. GUAL (ed.), *The social challenge of job creation*, Edward Elgar, Cheltenham (existe versión en español publicada por Ariel).
- WINSTON, C. (1993), «Economic deregulation: Days of reckoning for microeconomists», *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, 3, septiembre.

## Resumen

Este artículo presenta un análisis sistemático de las hipótesis teóricas sobre el impacto de la liberalización de los mercados de bienes y servicios en el empleo, y un examen de la evidencia disponible, tratando de evaluar cuál puede ser en la práctica el papel de este tipo de políticas en el arsenal de instrumentos de política económica que se pueden usar para favorecer la generación de puestos de trabajo. El caso de la política de liberalización del comercio exterior se analiza como ilustración del impacto potencial de estas políticas en el mercado laboral.

*Palabras clave:* empleo, desregulación, liberalización, comercio exterior.

## Abstract

This paper presents a systematic analysis of the theoretical hypothesis about the effect of the liberalisation of the goods and services markets on employment; and examines the available evidence, trying to assess what could be the real role of such policies out of the whole of the economic policy instruments which can be used to favour the creation of jobs. The case of the foreign trade liberalisation policy is analysed as an example of the potential impact of such policies on the labour market.

*Key words:* employment, deregulation, liberalisation, foreign trade.

*JEL classification:* J00.