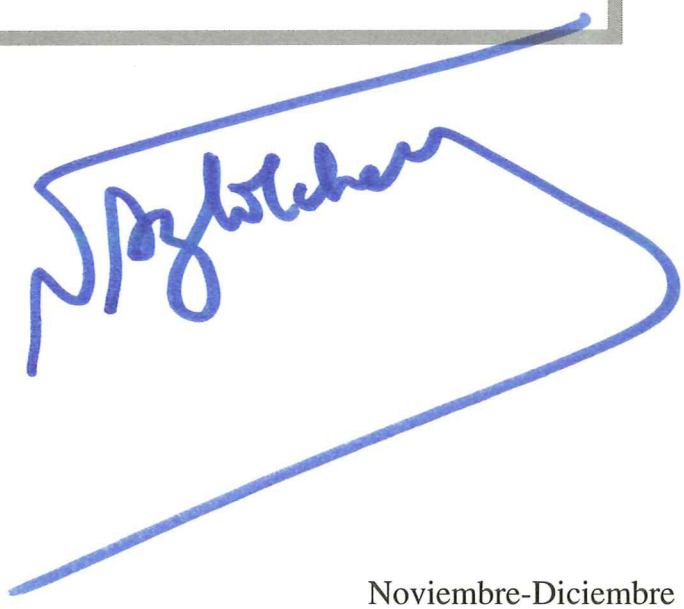
CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA

LA CIUDADELA DEL EMPLEO

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL
OBRA SOCIAL DE LA CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS

CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA

LA CIUDADELA DEL EMPLEO



Números 80-81

Noviembre-Diciembre 1993

Imprime:
Artes Gráficas Benzal, S. A.
Virtudes, 7. 28010 Madrid
Depósito legal: M. 402.—1980
ISSN: 1132-9386

SUMARIO

Pág.

PRESENTACION V

ECONOMIA ESPAÑOLA 1

La ciudadela del empleo.- *Enrique Fuentes Quintana, Victorio Valle y Julio Alcaide Inchausti* 3

La situación del mercado de trabajo en el 3er trimestre de 1993: ¿tocando fondo?.- *José de Hevia Payá* 15

Opiniones sobre el empleo y el paro. 23

- *José Ramón Lorente Hurtado* 23

- *Federico Prades Sierra* 27

- *José Folgado* 28

La reforma del mercado de trabajo: caminando (lentamente) en la dirección adecuada- *Juan F. Jimeno Serrano* 31

La reforma del mercado de trabajo de diciembre de 1993 en su contexto.- *Joan Trullén* 40

Noviembre 1993: cierre de un año de incertidumbre.- *Francisco Alvira y José García López* 45

Reseña del VI Simposio de la revista "Moneda y Crédito" 67

ECONOMIA INTERNACIONAL 69

Divergencias en la economía mundial: de la sólida recuperación americana a la crisis de empleo europea.- *Juan Pérez-Campanero* 71

Política económica en Alemania tras la unificación y sus repercusiones en Europa.- *Juergen B. Donges* 82

La liberalización de la tierra en Rusia.- *Ricardo Cortes* 94

SISTEMA FINANCIERO 103

Central de balances. Los resultados de las empresas no financieras.- *José Manuel Rodríguez Carrasco* 105

La política monetaria, la curva de los tipos de interés y los tipos de cambio.- *Analistas Financieros Internacionales* 114

XII Sesiones de Trabajo de Tesorería 121

TEMA DEL MES 137

Crecimiento y empleo de la economía europea 139

Por un "New Deal" europeo. Entrevista con Edmond Malinvaud 140

Crecimiento y empleo. La ambición de una iniciativa europea.- *J. Drèze, E. Malinvaud y otros* . . 147

El libro blanco sobre competitividad, crecimiento y empleo de la comisión europea.- *Resumen y comentario de Ricardo Cortes* 173

RESUMEN DE PRENSA 193

Comentario de actualidad 195

Resumen de Prensa 199

GRAFICO DEL MES 261

La proporción del PIB dedicada por los países a actividades de investigación y desarrollo (I+D) está inversamente relacionada con su tasa de paro 263

INSTANTANEA ECONOMICA 267

Evolución de la población activa ocupada y en paro en el 3er trimestre de 1993 (EPA) 269

LOS LIBROS DEL MES 275

La "Health Security Act" del Presidente Clinton. Comentarios a la reforma sanitaria de los EE.UU..- *Guillem López i Casasnovas y Jaume Puig Junoy* 277

"Una hispanista en el mundo económico: Marjorie Grice-Hutchinson".- *Pedro Tedde de Lorca* . . . 296

"España, economía", de José Luis García Delgado (dir.), Edición aumentada y actualizada.- *Francisco Mochón Morcillo* 300

"Pacto por la industria y el empleo", Comunidad de Madrid, 1993.- *Ricardo Cortes* 303

Noticias de libros 306

PRESENTACION

Desde que, en el cuarto trimestre de 1992, la economía española inició la dura fase recesiva que aún hoy continúa viviendo, los problemas relativos al mercado laboral y a la urgente necesidad de su reforma para dotarlo de unos niveles indispensables de flexibilidad han venido ocupando el centro del debate sobre la situación económica actual y sobre las medidas necesarias para recuperar una senda de crecimiento sólido y estable capaz de generar empleo. El problema, sin duda, más importante de la sociedad española, y sobre el que cada nueva aparición de los datos de la EPA, ante la incomprensible sorpresa de algunos, trae la triste noticia de una elevación de la tasa de paro que, a la altura del tercer trimestre de 1993, se situaba en el 23 por cien de la población activa.

Ese mundo complejo y fundamental del empleo y del mercado de trabajo constituye el punto central de los artículos y colaboraciones sobre economía española que integran este número doble (80-81) de "Cuadernos de Información Económica", con el que esta publicación periódica cierra su compromiso editorial en el año 1993 que ya llega a su término.

La ciudadela del empleo y el mercado de trabajo en España.

La "Ciudadela del Empleo", un trabajo del que son autores Enrique Fuentes Quintana, Victorio Valle y Julio Alcaide Inchausti, parte de una expresiva imagen para explicar los factores claves que condicionan la estructura del empleo y algunos rasgos característicos del comportamiento del mercado de trabajo español. La estructura del empleo en España -afirman- recuerda a una "ciudadela". Una ciudadela en cuyo centro habita el colectivo privilegiado y cada vez menos numeroso de trabajadores con contrato indefinido; en cuyos barrios periféricos se sitúan los que, con menos fortuna, sólo disponen de alguna modalidad de contrato de trabajo temporal, y extramuros de la cual acampa, con el lógico deseo de penetrar en ella, el colectivo más necesitado de quienes se encuentran en paro.

La población de la "ciudadela del empleo" ha llegado en 1993 a un punto crítico en el que la proporción de contratados temporalmente y parados supera a quienes tienen contrato indefinido. Este último grupo dominante, que es el que recibe al apoyo de las centrales sindicales, porque en él se encuentra la mayoría de sus afiliados, defiende desde su privilegiada situación, protegida por trabas de entrada y salida en ese grupo, sus particulares intereses, reivindicando crecimientos salariales elevados y otras mejoras en sus condiciones laborales. Factores que alimentan desmedidamente el crecimiento de los costes laborales y orientan la contratación laboral de los empresarios, cuando hay lugar a ella, hacia el reducto menos costoso de los trabajadores con contrato temporal.

Se produce así una característica dualidad en el mercado de trabajo español. Cuando la situación económica mejora, los empresarios acuden a la contratación temporal. Cuando, como es el caso actual, la economía entra en crisis, la resistencia de los trabajadores con contrato indefinido a moderar sus pretensiones obliga a los empresarios a realizar el necesario ajuste entre evolución salarial y productividad por la vía dramática de la reducción del empleo, y del consiguiente aumento del paro. Paro creciente que gira necesariamente sobre el sufrido grupo de trabajadores con contrato

temporal.

La reforma del mercado de trabajo en España se constituye así en una pieza clave de la recuperación futura de la economía española y de la anhelada creación de empleo. Una condición necesaria aunque no suficiente, toda vez que otros comportamientos económicos inadecuados, como los que evidencian el sector público, los mercados financieros y el sector de servicios, están también en la base de la pérdida de competitividad de la economía española y reclaman acciones urgentes para su corrección.

La Encuesta de Población Activa correspondiente al tercer trimestre de 1993 muestra, una vez más, como antes se ha destacado, el crecimiento de la tasa de paro. José de Hevia comenta en su colaboración en este número, las características de la evolución reciente del empleo y el paro en España, y destaca como hecho novedoso, en el tercer trimestre del presente año, el ligero aumento de la población activa. Por otra parte, insiste en el componente estructural, asociado a las rigideces del mercado de trabajo, que está en la base de la elevada tasa de paro de la economía española.

La importancia del tema, y su indudable interés para los lectores, aconsejaron, a "Cuadernos de Información Económica", solicitar a tres expertos en el análisis de la coyuntura económica -José R. Lorente, Federico Prades y José Folgado- su personal valoración sobre la situación actual y perspectivas del paro en España.

De sus reflexiones -cuyo texto íntegro encontrará el lector en este número de "Cuadernos"- cabe extraer cinco conclusiones generales sobre las que existe un amplio acuerdo.

1. Los datos de la EPA sobreestiman el nivel de paro efectivo en España, aunque sus datos son útiles para analizar su evolución.

2. Las causas de la reducción en la ocupación que se viene registrando insistentemente en los últimos sondeos de la EPA tienen orígenes diversos, entre los que destacan la caída del PIB, el crecimiento de los costes laborales, el deterioro de las expectativas empresariales y el número, mayor que en el pasado, de trabajadores con contrato temporal.

Se señala además el efecto novedoso de que el paro de un miembro de la familia, estimula el proceso de búsqueda de empleo de otros componentes de ésta, originando un aumento de la población activa.

3. Los consultados prevén una lenta recuperación económica en 1994, con un dudoso -y en todo caso ligero- incremento en el nivel de ocupación.

4. Todos coinciden en la necesidad de una reforma institucional del mercado de trabajo que reduzca su segmentación, modifique el sistema de negociación de convenios, incremente la movilidad funcional y geográfica de los trabajadores, permita una utilización más flexible de la jornada y reduzca las cargas sociales que las empresas deben soportar.

5. La negativa evolución de la ocupación en 1993 no es -para los expertos

consultados- sorprendente, toda vez que la recuperación económica y del empleo pasa necesariamente por la ejecución de una política económica, aún no adoptada, que aborde los distintos frentes -no solo el laboral- en que se manifiestan los fallos internos de la economía española.

La reforma del mercado de trabajo se considera, pues, como un elemento imprescindible -aunque no sea el único- de toda política coherente que aspire a la recuperación económica y a la generación de empleo.

El gobierno, tras un largo proceso, envió, a mediados del presente año, al Consejo Económico y Social un documento conteniendo los puntos fundamentales de una propuesta de reforma del mercado de trabajo (ver "Cuadernos" número 75, junio, página 49) que no logró un dictamen consensuado del CES. Ello ha conducido finalmente a la adopción de un conjunto de normas en las que el gobierno, de forma unilateral, intenta abordar algunos aspectos que se estiman básicos de la reforma pretendida. Tales normas son el RDL 18/1993, de 3 de diciembre, de medidas urgentes de fomento de la ocupación, el Anteproyecto de Ley por el que se modifican determinados artículos del Estatuto de los Trabajadores y el Anteproyecto de Ley por el que se regulan las empresas de trabajo temporal.

Las colaboraciones de Juan F. Jimeno, Profesor de la Universidad de Alcalá de Henares e investigador de FEDEA, y de Joan Trullén, Profesor de la Universidad Autónoma de Barcelona, tratan de esquematizar para los lectores de "Cuadernos" las principales medidas en que la reforma del mercado de trabajo va materializándose, al mismo tiempo que transmiten su personal valoración sobre las mismas.

La lectura detenida de esos trabajos permiten obtener la idea global de que las medidas proyectadas están en la dirección adecuada, pero son insuficientes y no eliminan el exceso de intervencionismo y protección mal entendida que hoy dominan en el mercado de trabajo español.

Las medidas no suponen un cambio sustancial en los principios rectores de la legislación laboral, existen dudas sobre su eficacia, permiten la continuidad del actual peso sindical en la negociación de los convenios y aportan positivamente, por el contrario, las regulaciones de las empresas de trabajo temporal, aunque no abordan el tema de fondo de la redefinición y reestructuración precisas en el INEM.

Sin despreciar los aspectos positivos de las modificaciones propuestas, y su correcta orientación, el cambio profundo necesario en el mercado español de trabajo continúa siendo una reforma pendiente.

Indice del Sentimiento del Consumidor: el cierre de un año de incertidumbre.

En el último trimestre de 1993, el "sentimiento económico" de los españoles, tal como éste se percibe a través del Indice del Sentimiento del Consumidor, es marcadamente pesimista.

El valor del ISC en noviembre (51) muestra un claro retroceso de cinco puntos respecto a su valor en junio de 1993. Hay que retroceder a 1981 para encontrar, en la serie de ISC que la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros viene publicando

trimestralmente, cotas tan bajas como las actuales y, aún así, el año presente ha sido, desde esta perspectiva sociológica, el peor desde 1977.

La caída del ISC se produce en todos sus componentes (situación económica del país, situación económica familiar y momento de compra), y aunque el fenómeno puede también observarse en todos los países de la Unión Europea, la evolución en España del indice ha sido más tardía, pero más intensa en su caída que la media europea.

Sólo hay un aspecto positivo: los españoles manifiestan una notable confianza en las posibilidades de salida de la actual crisis como resultado de la colaboración entre todos los países de la Unión Europea.

La crisis del empleo y los problemas de recuperación de la economía europea.

El hecho más característico de la reciente evolución económica internacional, tal como destaca en su colaboración Juan Pérez-Campanero, estriba en el diferente patrón de comportamiento económico de los tres grandes bloques económicos mundiales.

En Estados Unidos, la recuperación muestra una aceleración creciente en un proceso que muchos estiman que continuará de forma vigorosa. Japón vive, por el contrario una fase de debilidad, aunque sin acentuamiento en el nivel de paro. Y la economía europea, que parece haber accedido a una etapa de detenimiento en la caída del nivel de actividad apuntando, hacia una recuperación que se predice lenta y trabajosa, presenta como rasgo más característico -y diferencial respecto a los otros bloques económicos- la aguda crisis de empleo que viene registrando.

Crisis de empleo que reclama, con urgencia, abordar las reformas estructurales precisas para dotar a los diferentes mercados de productos, servicios y factores de la necesaria flexibilidad que impida tan negativa repercusión sobre el empleo de las desaceleraciones y caídas que registra la actividad económica.

La marcha de la economía europea está decisivamente influenciada por la delicada situación que atraviesa Alemania -cuya participación en el PIB de la Unión Europea es de un 28 por cien aproximadamente-, aunque con frecuencia esa repercusión de los problemas alemanes sobre el resto de los países europeos se utiliza como una cortina de humo para encubrir los comportamientos inadecuados de los agentes económicos internos.

Tal como explica el excelente trabajo de Juergen B. Donges que se incluye en este número de "Cuadernos", los problemas actuales de la economía alemana tienen su principal raíz -aunque no la única- en el proceso de reunificación. Una reunificación que, en el aspecto monetario, supuso la unidad del marco sobre la base de una conversión hecha a la par, a pesar de que Alemania Oriental aportaba una economía en ruinas, con baja productividad, paro encubierto y una insuficiente dotación de infraestructuras. La reunificación ha comportado problemas importantes derivados del cuantioso volumen de transferencias desde Alemania Occidental hacia la antigua RDA y, desde un punto de vista institucional, se ha visto sometida -en la antigua RDA- a un laborioso, y siempre complejo, proceso de restauración del derecho de propiedad. Un tema, este último, que viene constituyendo una fuente de problemas en todas las economías de los antiguos países comunistas del Este de Europa. Precisamente, en este

número de "Cuadernos", la colaboración de Ricardo Cortes explica el complicado proceso de liberalización de la tierra en Rusia según el Decreto adoptado el pasado 27 de Octubre por Boris Yeltsin, partiendo de la situación todavía vigente de propiedad estatal y analizando el proceso histórico seguido en Rusia respecto a ese pilar emblemático del sistema comunista ruso que fue la titularidad pública de la tierra.

Volviendo al tema de la situación económica en Alemania, Donges destaca tres implicaciones fundamentales que la unificación ha supuesto:

1. La aparición, con intensidad, de un déficit público estructural -pese al crecimiento de la presión fiscal- que esteriliza cualquier posible utilización de la política fiscal como instrumento de impulso económico.

2. La aparición de un déficit exterior por cuenta corriente (-1,2 por cien del PIB) que resta vitalidad al tradicional proceso de inversión alemana en el resto de los países europeos.

3. El aumento de la capacidad productiva ociosa, ante la atonía de la demanda que inhibe el proceso inversor interno por parte de las empresas.

Un conjunto de problemas nacidos de la reunificación al que hay que sumar otros defectos estructurales, como el comportamiento del sector público y la rigidez del mercado de trabajo, respecto a los que Alemania no constituye una excepción en comparación con los demás países de Europa.

En suma, las perspectivas de la economía alemana son estacionarias para 1994, y sólo cabe anidar esperanzas de una reactivación en 1995.

No es sorprendente que, en este marco poco optimista de la economía europea, vaya abriéndose camino la idea de que los gobiernos nacionales y las instituciones de la Unión Europea no pueden permanecer impasibles ante la situación y deberían, en forma coordinada y cooperativa, iniciar acciones de estímulo para acelerar la recuperación económica europea y, sobre todo, para combatir la que parece su peor y más característica lacra: el desempleo.

A mediados del presente año, dos prestigiosos economistas franceses, Jacques Drèze y Edmond Malinvaud, tomaron la iniciativa de convocar a un conjunto de colegas europeos para reflexionar sobre posibles iniciativas encaminadas a acelerar el crecimiento económico de Europa. Fruto de la reflexión, que tuvo lugar en París y en Louvain-la-Neuve, ha sido un importante manifiesto bajo el título de "Crecimiento y empleo. La ambición de una iniciativa europea", en el que se contienen líneas de acción para mejorar la situación de la economía europea.

Sin duda, las ideas contenidas en este informe colectivo han pesado decisivamente en la respuesta que la Comisión Europea ha dado a la petición que le formuló en Consejo de Europa en su reunión de Copenhague (junio 1993) de formular los principios de una estrategia europea a medio plazo sobre competitividad, crecimiento y empleo. La Comisión Europea ha cumplido este mandato a través de la elaboración de un "Libro Blanco sobre competitividad, Crecimiento y Empleo", conocido como Plan Delors, en el que se contienen un conjunto de medidas que han obtenido la aprobación

de los países de la Unión Europea en la reciente cumbre celebrada en Bruselas los días 11 y 12 de diciembre.

El lector interesado puede encontrar, en la sección Tema del mes de este número de "Cuadernos", la información relevante sobre este tema:

1.- *Una larga entrevista a Edmond Malinvaud, aparecida en Le Monde el pasado 16 de noviembre.*

2.- *La versión castellana del texto íntegro del documento titulado "Crecimiento y Empleo. La ambición de una iniciativa europea", elaborado colectivamente por iniciativa de J. Drèze y E. Malinvaud.*

3. *Una síntesis del "Libro Blanco sobre Competitividad, Crecimiento y Empleo" de la Comisión Europea (Plan Delors).*

La línea de acción que estos informes preconizan combina la aplicación de las necesarias medidas para flexibilizar las economías europeas, corrigiendo sus defectos estructurales, con un ambicioso plan generador de empleo basado en importantes gastos para mejorar las infraestructuras físicas e informáticas, y desarrollar nuevas tecnologías. El punto crucial del plan estriba, como casi siempre, en la búsqueda de una financiación cuantiosa y no perturbadora de tan ambicioso programa, que se cuantifica en 20 mil millones de ecus anuales durante el período 1994-1999. Una financiación que, en la propuesta del Libro Blanco -aún sometida a debate y estudio- llama a contribuir al propio presupuesto de la Unión Europea, y al Banco Europeo de Inversiones, y contempla una apelación a los mercados mundiales de capital mediante la emisión de bonos.

Actualidad financiera

Tres temas relativos a la actualidad financiera española se recogen en este número de "Cuadernos de Información Económica":

1. *El artículo de José M. Rodríguez Carrasco comenta el Informe de la Central de Balances del Banco de España para 1992. Tres mensajes centrales se derivan de los resultados obtenidos a partir de los datos de la Central de Balances, que para 1992 ha recopilado información sobre 5.059 empresas. Son los siguientes:*

   a) Por cuarto año consecutivo, desciende el valor añadido bruto para el total de las empresas.

   b) Se registra una recuperación del excedente económico bruto como consecuencia de la moderación del crecimiento de los gatos de personal.

   c) La baja rentabilidad de los activos empresariales (5,8 por cien en 1992, la más baja de los últimos diez años) y el creciente endeudamiento originan un "apalancamiento" negativo de las empresas españolas.

2. *La colaboración mensual de Analistas Financieros Internacionales sostiene, en esta ocasión, la hipótesis de expectativas de nuevos e importantes descensos de los tipos de interés a medio plazo en España, tras un repaso de los factores internacionales e internos que condicionan el futuro crecimiento de la economía española.*

3. *Finalmente, la nota redactada por José A. Antón da cuenta detallada de las ponencias y debates de las XII Sesiones de Trabajo de Tesorería, celebradas en Pamplona durante los días 15 y 16 de noviembre, organizadas por la Caja de Ahorros de Navarra en colaboración con la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros. Un foro ya clásico que concita a los responsables de tesorería de las instituciones financieras para explorar el marco económico y financiero en que se desarrolla su actividad.*

Otros temas y cuestiones abordadas en este volumen de "Cuadernos de Información Económica"

El resumen de la información económica en la prensa internacional, complementa a los temas de actualidad que, como ya se ha comentado, integran el Tema del Mes.

La prensa en lengua inglesa y francesa, cuyo resumen va precedido de un comentario de Ramón Boixareu sobre los temas internacionales de actualidad, tal como éstos surgen de una lectura minuciosa de los principales medios de comunicación, se ocupa en este número de tres temas fundamentales: la conclusión de las negociaciones del GATT, las propuestas de reducción de la jornada laboral, suscitadas especialmente en Francia, y las perspectivas y condicionantes de la recuperación económica mundial.

Por su parte, el resumen de la prensa alemana y suiza aporta otros varios temas informativos de interés, entre los que destacan los cuatro siguientes: las perspectivas de recuperación de la economía alemana, el debate de la reducción de la semana laboral en Alemania -con claro protagonismo de los proyectos del grupo Volkswagen-, el futuro de la denominada Administración Fiduciaria Alemana "(Trevhandastalt)" que ha venido ocupándose de la ingente tarea de privatización de empresas en la antigua RDA, y las apreciaciones y rumores de la prensa alemana sobre el Instituto Monetario Europeo.

El Gráfico del Mes plantea un tema importante: la relación entre la tasa de paro de una economía y la proporción del PIB dedicada por los países a actividades de Investigación y Desarrollo (I+D) en el período 1985-90.

En contra de una visión superficial de este tema, que ha llevado a algunos a mantener tópicamente que la innovación tecnológica es, en general, ahorradora de trabajo, y por tanto generadora de mayores tasas de paro, el Gráfico del Mes muestra que, en una perspectiva a medio plazo, los países que han dedicado una mayor proporción del PIB a I+D son precisamente los que menores tasas de paro registran. Los datos parecen confirmar la hipótesis de que los países más avanzados tecnológicamente elevan su productividad, son más competitivos y pueden generar mayores niveles de empleo, contrarrestando cualquier posible desplazamiento del factor trabajo que, en un primer momento, las nuevas tecnologías puedan causar.

La Instantánea Económica permite apreciar, por Comunidades Autónomas, la evolución de la población activa, ocupada y en paro en el tercer trimestre de 1993, según los datos de la EPA.

La mayor tasa de paro corresponde a Andalucía, seguida de Canarias y Extremadura. Por el contrario, La Rioja, Navarra, Baleares, Aragón y Galicia, según la EPA, son las Comunidades Autónomas con menores tasas de desempleo.

Este número doble de "Cuadernos de Información Económica" se cierra con cuatro comentarios bibliográficos -aparte de las Noticias de Libros- que pretenden ampliar la habitual opción de lectura ofrecida a los lectores para estas fechas de un mayor sosiego relativo que se aproximan.

G. López Casasnovas comenta, al hilo de la obra "Health Security", las importantes propuestas de reforma sanitaria de la Administración Clinton. Una reforma que López Casasnovas califica de "revulsivo" en el actual estudio de la sanidad en Estados Unidos, y cuyo éxito o fracaso se estima que sería un elemento decisivo en el futuro político del actual Presidente norteamericano.

El Profesor Pedro Tedde comenta la reciente aparición de una obra recopilativa de trabajos y ensayos de historia del pensamiento económico de la prestigiosa historiadora Marjorie Grice-Hutchinson, bien conocida por la proyección internacional de sus investigaciones sobre la Escuela de Salamanca. La obra, titulada "Economic Thought in Spain", se inicia con una clara y didáctica introducción de los editores Lawrence S. Moss y Christopher K. Ryan.

Una obra que, como destaca Pedro Tedde, denota el amplio conocimiento de la autora y su gran claridad expositiva en esta nueva y brillante aportación a la historia de las ideas económicas en España.

Una nueva edición aumentada y actualizada de la obra colectiva: "España. Economía" coordinada por José Luis García Delgado, es el objeto del comentario del Profesor Francisco Mochón, quien destaca, desde su óptica personal, los méritos e inevitables limitaciones de esta obra ya clásica para el estudio de la economía española.

Finalmente, Ricardo Cortes, explica el contenido del documento titulado "Pacto por la Industria y el Empleo" en la Comunidad Autónoma de Madrid, suscrito en febrero de 1993 por los agentes sociales en esta Comunidad Autónoma.

Quienes, desde la Fundación FIES de las Cajas de Ahorros Confederadas, venimos mes tras mes elaborando "Cuadernos de Información Económica" queremos expresar a nuestros colaboradores y lectores, y a todos los que nos animan y apoyan en esta comprometida tarea editorial, nuestra sincera felicitación en las fiestas navideñas que se aproximan, y desearles lo mejor para el decisivo año 1994. Un año que viene con ciertas expectativas esperanzadoras (tipos de interés a la baja, tipo de cambio realista de la peseta, inicio de recuperación en Europa), pero que comporta también riesgos evidentes que retan a nuestra responsabilidad para ganar el futuro más próspero y venturoso que, desde estas páginas, deseamos a todos.

ECONOMIA ESPAÑOLA

LA CIUDADELA DEL EMPLEO

Enrique Fuentes Quintana, Victorio Valle y Julio Alcaide Inchausti

El censo de los habitantes de la ciudadela del empleo.

Si una imagen vale más que mil palabras, la situación del empleo en España cabe compararla con una "ciudadela". Una ciudadela cuyo centro estaría ocupado por el grupo privilegiado de los trabajadores que disfrutan de un contrato de trabajo indefinido.

El censo de esos habitantes del centro de la ciudadela del empleo alcanzaban en el último cómputo realizado 5.900.500, esto es: un 48,7% de la población activa *dependiente* (asalariados y parados) de España. Un número total que es muy inferior al de seis años antes en que su censo ascendía a 6.537.700, esto es: un 59,7% de la población activa dependiente.

La ciudadela del empleo tiene también otros habitantes: los que pueblan los suburbios periféricos, que cuentan con la vivienda menos confortable de los *contratos temporales de trabajo* y cuyo número lleva una trayectoria creciente según los últimos censos. Esos habitantes eran 1.460.000 en 1987 y suman 2.807.100 en 1993. Esto es: han pasado de representar el 13,3% de la población activa dependiente en 1987 al 23,1% en 1993.

Finalmente, fuera de la ciudadela del empleo, están aquellos que forman parte de la población activa (porque manifiestan insistentemente sus deseos de trabajar e inscribirse, en consecuencia, en su censo) pero que no han conseguido un puesto de trabajo, acampando, en consecuencia, extramuros de la ciudadela del empleo. Su censo nos indica el crecimiento intenso de estos pobladores desafortunados que se hallan a las puertas de la ciudadela del empleo y que no pueden entrar en ella, pese a sus deseos de hacerlo. Eran 2.955.100 en 1987 según los censos disponibles en la Encuesta de Población Activa (que quizás exagere su número según la mayoría de las opiniones), esto es un 27,0% de la población activa *dependiente*[1] y han pasado a ser 3.414.300 en 1993: un 28,2% de la población activa dependiente.

Ese censo de la ciudadela del empleo sería incompleto si no nos refiriéramos a la población que habita en un barrio cada vez más populoso: el de los servidores públicos que ha ido incrementando sus efectivos con un desarrollo demográfico extraordinario en los últimos años. Eran 1.807.200 en 1987 y suman 2.166.600 en 1992 (último año que permiten conocer los censos disponibles). Esto es, en cinco años su número se ha elevado en 359.400 pobladores.

---

(1) Como se ha indicado reiteradamente, los porcentajes anteriores de trabajadores con contrato indefinido, con contrato temporal y parados, están referidos a la población activa *dependiente*, es decir a la suma de asalariados y parados, que nos ha parecido el término de comparación más adecuado para el análisis contenido en el texto. Tales porcentajes difieren, por consiguiente, de los que habitualmente se presentan en términos de la *población activa total* que incluye, además de los asalariados y parados, al grupo de trabajadores *no asalariados* (empleadores, trabajadores autónomos y perceptores de ayudas familiares); un colectivo que ha ido en descenso desde 1987 (3.456.400 personas) hasta el tercer trimestre de 1993 (3.167.900 personas) según los datos de la EPA.

Evolución que denota un crecimiento medio acumulativo *anual* del empleo público entre 1987 y 1992, próximo al 4%. Un crecimiento intenso que no parece compadecerse, en la percepción de los ciudadanos, con una evolución paralela en la cantidad y, sobre todo, en la calidad de los servicios públicos que éstos reciben. Los analistas han venido destacando el hecho de que nuestro Sector Público (Administraciones Públicas más empresas Públicas) es uno de los que más empleo de trabajo utiliza para gestionar un *volumen determinado* de bienes y servicios públicos. Hacia este barrio, crecientemente populoso de los servidores públicos, vuelven la vista con avidez, sobre todo en etapas críticas de paro creciente y de dificultades de hallar empleo en las empresas privadas, quienes viven en los suburbios de la contratación temporal y, sobre todo, quienes acampan, soportando las inclemencias del paro, al margen de la ciudadela del empleo. El principal encanto de este barrio de los servidores públicos estriba en la mayor estabilidad del empleo que promete y en la fijeza de su retribución, que garantiza un atractivo sólo limitado por el hecho del menor nivel medio de sus retribuciones y por la dependencia de éstas, de los recortes presupuestarios siempre amenazantes en las situaciones de crisis económica. Cierto es que de ese riesgo se han defendido sus pobladores con la hábil utilización de los ascensos y complementos para conservar sus retribuciones.

Al contemplar ese barrio populoso de los servidores públicos no puede dejarse de consignar el hecho de las múltiples puertas por las que puede entrarse en él. El cuadro núm. 1 presenta el hecho bien conocido de la diversidad de empleadores con los que hoy cuenta, porque además de la Administración Central, de la Seguridad Social y de las Corporaciones Locales, demandantes tradicionales del empleo público, nuestra democracia ha añadido las Comunidades Autónomas. Todos los subsectores de las Administraciones Públicas han aumentado, entre 1987 y 1992, los habitantes de la ciudadela del empleo. Las cifras del cuadro núm. 1 nos muestran que ese aumento general del empleo ha impulsado, en primer lugar, el crecimiento de los servidores de la Seguridad Social, prueba evidente del avance del gasto en prestaciones sociales. Un crecimiento muy próximo muestra el empleo público en las Comunidades Autónomas sin que ello haya supuesto una disminución de los efectivos de la Administración Central por traspaso de funciones.

CUADRO NUM. 1

Asalariados públicos	Miles de personas (media anual) 1987	1992	% de aumento
TOTAL	**1.807,2**	**2.166,6**	**19,9**
ADMINISTRACIONES PUBLICAS	**1.459,5**	**1.775,6**	**21,7**
1. Central	564,8	569,2	0,8
2. Seguridad Social	236,9	329,5	39,1
3. Comunidades Autónomas	346,0	469,5	35,7
4. Corporaciones Locales	311,8	407,3	30,6
EMPRESAS PUBLICAS	**347,7**	**391,0**	**12,5**

Las empresas públicas, en fin, tampoco han renunciado al cumplimiento de esta ley general del aumento de los pobladores del Sector Público, lo que prueba la limitada privatización de las empresas públicas en nuestro país, una línea de acción que, sin embargo, ha dominado en los países de la Unión Europea.

La entrada y la salida en la ciudadela del empleo.

La "ciudadela del empleo" es sólo una imagen, pero no es pura retórica. Su naturaleza se la otorgan las dificultades de *entrada* y *salida*, -y su mutua relación- en el núcleo central constituido por quienes disfrutan del apreciable privilegio de poder esgrimir un contrato laboral de duración indefinida.

En varios extremos se concreta la dificultad de acceso a la "ciudadela del empleo":

1°. En primer término, la que deriva de la propia limitación de la demanda laboral. La experiencia apunta, en España, a que tasas de crecimiento del PIB por debajo del 2-3% no generan empleo. En las condiciones de crecimiento que la economía española viene viviendo desde 1992, cabe anidar poca esperanza de acceder con pretensiones de permanencia indefinida a un puesto de trabajo.

2°. Una segunda razón es el hecho de que quienes tienen un contrato indefinido de trabajo, constituyen, por su nivel de afiliación, el soporte de las centrales sindicales que, en obvia correspondencia, centran su política reivindicativa en la defensa de los intereses de este grupo: fuertes elevaciones salariales, y mejoras continuas en la jornada de trabajo y en las condiciones laborales, mientras olvidan los intereses de los no afiliados (parados) y de quienes tienen tasas de afiliación sindical baja (los contratados temporales). Esa línea de comportamiento sindical encarece sustancialmente el uso de la modalidad de trabajo con contrato ilimitado, disuadiendo a los empresarios de su utilización, creándose así lo que se ha denominado *dualidad del mercado de trabajo*: el de quienes cuentan con contratos indefinidos y el de quienes cuentan tan sólo con contratos temporales, a los que se añaden los parados, cuyos intereses de empleo no se protegen por el poder sindical.

3°. Constituye además este colectivo -el integrado por quienes disfrutan de un contrato indefinido- un espacio *resguardado* en el que los altos costes del despido, no sólo por las indemnizaciones pagadas a los trabajadores, sino, sobre todo, por los que genera su tramitación judicial, dificultan su ajuste, en tiempos de crisis, por parte de las empresas. No es, por ello sorprendente, que en etapas de crecimiento, la ocasional demanda de trabajo se canalice hacia modalidades de contratación temporal que son también las más afectadas por la caída del empleo en las fases de recesión. Es ésta la principal consecuencia de la *dualidad de nuestro mercado de trabajo*. Como la determinación de los salarios se hace en función de los trabajadores con contrato indefinido que tienen mayores costes de despido que los temporales, si la elevación de salarios negociados obliga a la empresa a ajustar el empleo, este ajuste se produce en los trabajadores con contrato temporal, con menores costes de despido. El resultado final es que el núcleo de trabajadores con contratos estables y crecimientos salariales garantizados, impone el ajuste a quienes tienen contratos temporales, condenados a entrar y salir en la "ciudadela del empleo" según la situación de la coyuntura y las exigencias sindicales protectoras de sus afiliados: los que cuentan con contratos ilimitados

4°. El evidente desajuste entre oferta y demanda de empleo. La inadecuación de los sistemas de formación profesional impide que quienes aspiran a un empleo tengan la formación que les otorgue la capacitación adecuada para los puestos de trabajo que las empresas desean cubrir.

5°. La tradicional existencia de ordenanzas laborales ha venido constituyendo también históricamente otro freno al empleo, al dificultar con rigideces en la movilidad geográfica y

funcional de los trabajadores, la eficiente utilización de la mano de obra por parte de los empresarios.

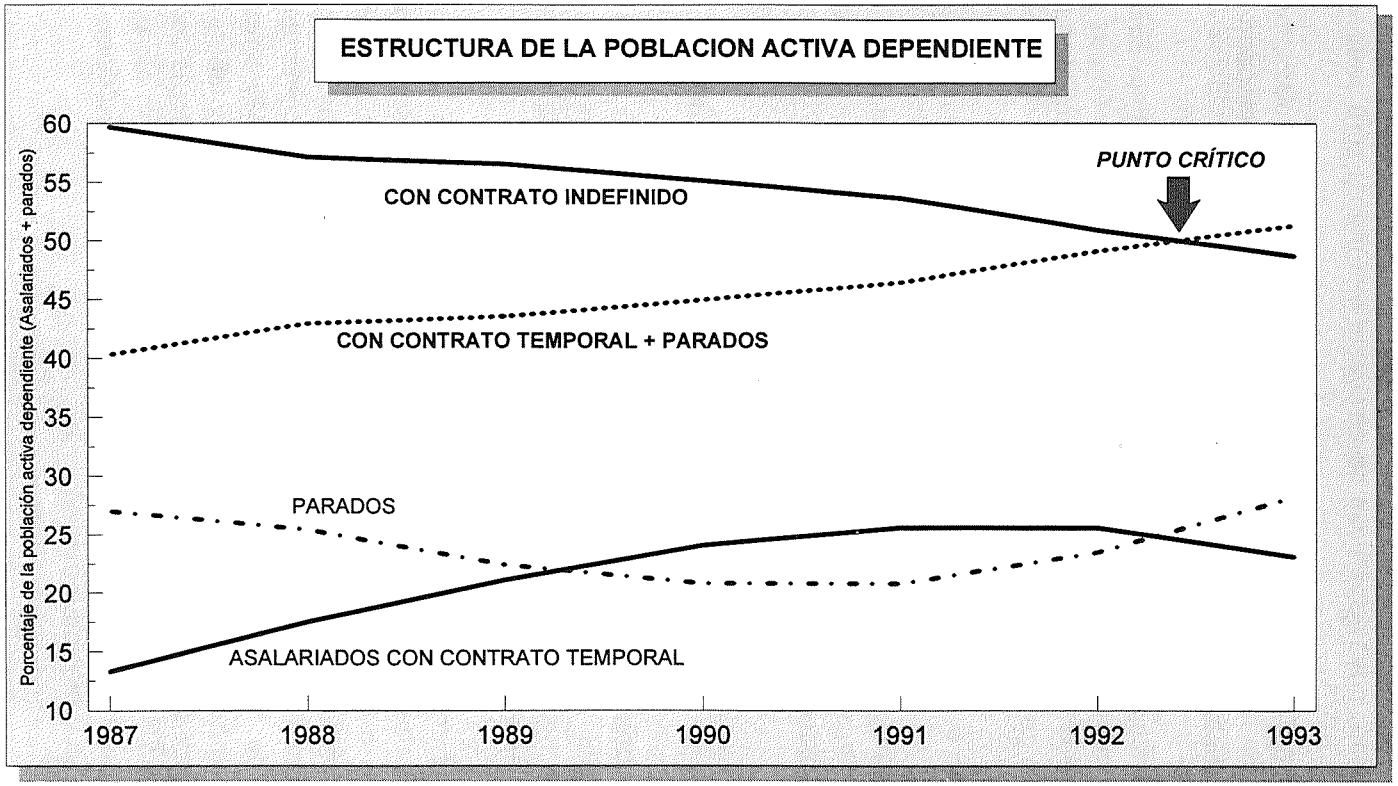
6º. Destaquemos finalmente, aunque no en último lugar, las elevadas cargas sociales existentes en España, que constituyen para los empresarios esa suerte de "otra nómina" distinta y adicional a las retribuciones que perciben los asalariados, y que desestimulan la contratación permanente de trabajadores, en un mundo económico plagado de incertidumbres.

Las razones apuntadas están en la base de que el núcleo privilegiado de la ciudadela del empleo se encuentre en retroceso, mientras que cada vez son más numerosos quienes viven en los aledaños de la contratación temporal, menos comprometida para las empresas y, finalmente, cuando -como sucede ahora- la agudeza de la crisis presiona, en las afueras inconfortables del paro.

El punto crítico de la ciudadela del empleo.

Nuestro mercado de trabajo dual constituye el fundamento que cimenta los muros de la ciudadela del empleo y el que explica las poblaciones que cobija y las que excluye. Contemplar desde esta perspectiva la ciudadela del empleo es, ciertamente una visión aleccionadora. Es esa visión la que facilita el gráfico adjunto. En él se han llevado los censos de la población activa dependiente entre 1987 y 1993. La primera de las curvas a que quisiéramos referirnos es la que representa los trabajadores con contrato indefinido (en porcentaje de la población activa *dependiente*). Su punto de arranque en el año 1987 constituye el máximo de empleo con contrato indefinido registrado en el gráfico, con 6.537.700 trabajadores (un 59,7% de la población activa dependiente: asalariados y parados). En este caso el censo de parados alcanzaba los 2.955.100 (un 27% de la población activa dependiente), mientras los trabajadores con contrato temporal sumaban 1.460.000 (un 13,3% de la población activa dependiente). Si sumamos los que estaban fuera de la ciudadela del empleo (parados) y los que habitaban sus barrios marginales (los que contaban sólo con contrato temporal) obtendríamos un total de 4.415.100 trabajadores (un 40,3% de la población activa dependiente) una cifra menor que la de quienes disfrutaban de contrato indefinido. Ese poder numérico de los habitantes privilegiados de la ciudadela del empleo se traducía por el poder sindical en forma de negociaciones y condiciones en el mercado de trabajo orientadas por este grupo dominante de los sindicatos: estabilidad del empleo, aumento de salarios y otras ventajas (duración de la jornada, prestaciones sociales). El crecimiento de los costes reales del trabajo derivado de esas condiciones ha producido la caída del empleo en el grupo privilegiado de trabajadores con contrato indefinido, que mientras duró la recuperación de la economía española (años 1987 a 1991) fueron sustituidos por trabajadores con contrato temporal (que pasan de un 13,3% de la población activa dependiente en 1987 a 25,6% en 1991). La llegada del estancamiento de la producción y de la recesión posterior de 1992, detiene la marcha de la contratación temporal, que había aliviado la tasa de paro en la etapa 1987-1991, reapareciendo el crecimiento del paro.

Mientras tanto la suma de quienes hoy están fuera de la ciudadela del empleo (parados) y quienes viven en sus suburbios (trabajadores con contrato temporal) suman más que quienes disfrutan de las mejores condiciones (trabajadores con contrato ilimitado). Son las exigencias de los de arriba (trabajadores con contrato indefinido) traducidas y defendidas por el poder sindical, quienes imponen unos crecimientos salariales y consecuentemente de los costes laborales unitarios que hacen imposible sostener el empleo con contratos indefinidos, que van cayendo progresivamente y, en etapas críticas como la presente, afectan al empleo de quienes tienen


ESTRUCTURA DE LA POBLACION ACTIVA DEPENDIENTE
Porcentaje de la población activa dependiente (Asalariados + parados)
60
55
50
45
40
35
30
25
20
15
10
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
PUNTO CRÍTICO
CON CONTRATO INDEFINIDO
CON CONTRATO TEMPORAL + PARADOS
PARADOS
ASALARIADOS CON CONTRATO TEMPORAL

contratos temporales que ajustan al final el empleo para que se corresponda el crecimiento de los salarios con el de la productividad del trabajo, lo que se logra a costa, fundamentalmente, de esos trabajadores con contrato temporal y, por supuesto, de los parados situados al margen de la ciudadela del empleo, cuya esperanza de atravesar sus muros será cada vez más lejana.

Son estos dos grupos: trabajadores con contrato temporal y parados, los que en verdad están pagando el coste de la recesión actual con los que no guardan solidaridad alguna quienes están dentro de la ciudadela del empleo.

Una sociedad alcanza un *punto crítico* en su mercado de trabajo cuando los que viven al margen de la ciudadela del empleo (los parados) y los que habitan en sus suburbios marginales que son los primeros que deben abandonar, camino del desempleo, su puesto en la ciudadela, superan al número de quienes disfrutan de contratos indefinidos.

Ese *punto crítico* se ha alcanzado por la sociedad española en 1993. Son más hoy los que sitian la ciudadela con el paro a cuestas y quienes, próximos a ellos, cuentan con un contrato temporal, que quienes habitan en la ciudadela con contratos ilimitados. Esta situación que marca el *punto crítico* es *insostenible* y reclama una reflexión profunda de los *menos* que hoy mandan en una ciudadela sitiada por los *más*.

¿Puede sobrevivir la ciudadela del empleo superado el punto crítico?

La pregunta anterior puede reformularse inquiriendo si puede sobrevivir en el futuro una ciudadela en la que así se comportan quienes la habitan, o bien si la dura defensa de su fortificado recinto no estará socavando sus cimientos y poniendo aún más en peligro su ya precaria y sitiada existencia.

Porque es lo cierto que la evolución seguida por los costes laborales, a partir de unos *convenios negociados a nivel centralizado*, con previsiones de aumentos salariales que han indiciado, con uno o dos puntos de aumento, la inflación *pasada*, sin conexión alguna con la evolución de la *productividad ni con la situación económica de las empresas*, han obligado a éstas, ante la reducción de sus excedentes, a lograr el equilibrio sobre la base de la reducción del empleo. Primero de quienes tenían contratos temporales, los más directos sufridores de la intransigencia en la negociación de salarios y de otras condiciones laborales y después -desde 1991- dejando sentir sus efectos sobre el propio núcleo de trabajadores con contrato indefinido, como consecuencia de la no renovación de las vacantes que se han ido produciendo, e incluso del despido cuando no ha encontrado otro camino para reponer la relación entre la evolución de los costes salariales y la productividad.

Algunos datos resultan especialmente ilustrativos.

El cuadro núm. 2 muestra las tasas anuales medias a las que han evolucionado algunas variables básicas que afectan al mercado de trabajo español entre 1985 y los últimos datos disponibles de 1993.

Dos enseñanzas fundamentales transmiten las cifras del cuadro núm. 2:

1º. En todos los subperíodos -aunque más intensamente entre 1989 y 1992- el crecimiento nominal del salario por persona supera al del IPC y al del PIB. Ello quiere decir, por una parte, que

la política sindical de reivindicación de salarios nominales crecientes ha beneficiado a quienes, instalados en la ciudadela del empleo, han registrado ganancias reales de 0,44 (1985-89), 3,06 (1989-92) y 2,39 (1992-93) puntos por encima de la inflación. Y, de otra parte, que los costes laborales por unidad de producto han ido creciendo a tasas cercanas al 7,5 por cien entre 1985 y 1993, sólo moderadas en el último año, lo que desplaza sobre las empresas una fuerte elevación del principal componente de sus costes, repercutiendo negativamente -con mayor o menor intensidad en función de la situación de las empresas y de su capacidad de trasladar los aumentos de costes sobre los precios- sobre el nivel y evolución de los excedentes.

CUADRO NUM. 2

	TASA DE VARIACION ANUAL		
	85/89	89/92	92/93
SALARIO POR PERSONA	6,90	9,41	7,00
ASALARIADOS (nº de personas)	4,91	0,73	-4,60
COSTES SALARIALES	12,15	10,22	2,29
COSTES SALARIALES REALES (1)	4,72	3,02	-1,82
P.I.B.	4,53	2,23	-1,00
COSTE LABORAL UNITARIO	7,29	7,82	3,32
I.P.C.	6,43	6,17	4,50
SALARIO REAL POR PERSONA (2)	0,44	3,06	2,39
SALARIOS REALES TOTALES (2)	5,38	3,81	-2,11

(1) Deflactados por el Indice de Precios Implícitos en el VAB.

(2) Deflactados por el IPC.

Este es el sentido correcto de la comparación entre la evolución de costes laborales y producción y no la que algunos intencionadamente pretenden, para reducir el dramatismo de las cifras, entre costes laborales y de producción computadas ambas en términos reales, cuya expresividad discutible para mostrar el perfil distributivo entre rentas salariales y no salariales, carece totalmente de sentido para juzgar la dinámica productiva de las empresas ya que presupone -en contra de lo que la experiencia demuestra- la plena capacidad de las mismas para trasladar los aumentos de los costes laborales a los precios de los bienes que producen y que deben afrontar la dura competencia internacional en los mercados internos y externos. Justamente la situación que caracteriza a las empresas industriales y a los precios de sus productos que, por ser objeto de comercio exterior, tienen que comportarse con la disciplina que les impone los mercados internacionales.

2º. La intensa evolución alcista de los costes laborales, ha conducido a las empresas a ajustar su situación por la vía de la reducción del empleo tal como la preocupante evolución del número de asalariados que el cuadro núm. 2 recoge, demuestra.

De esta forma, el mantenimiento e intensificación de las ventajas salariales de quienes están instalados en la "ciudadela del empleo", defendidas con ardor -y en un clima de confrontación social- por las centrales sindicales, han contribuido a la reducción del empleo e incluso a la caída, en términos reales en 1993, del volumen total de retribuciones salariales percibidas por los trabajadores (coste salarial real), único camino por el que las empresas han podido recomponer sus excedentes. Camino peligroso que aleja las posibilidades de acceder a ese puesto de trabajo al que tantos -y cada vez más- aspiran.

Seguir avanzando en la línea reivindicativa de mayores salarios, e intensificar el clima de enfrentamiento y deterioro de las relaciones sociales, no va a conducir a la mejora en el nivel de ocupación sino a la tragedia de la perpetuación de la recesión y el desempleo.

Quienes habitan en la ciudadela del empleo deberían adquirir conciencia de que tales comportamientos sólo contribuyen a socavar los cimientos sobre los que su situación se apoya: la empresa, y de la urgente necesidad de cortar un camino de actuación que a medio plazo no beneficia a nadie.

Es obvio que, desde esta perspectiva, la reforma del mercado de trabajo constituye una condición *necesaria* para la recuperación de la inversión, la producción y el empleo, aunque no constituya una condición suficiente.

La reforma del mercado de trabajo, como condición necesaria para la recuperación de la economía española.

Esa condición de necesidad, que la reforma del mercado de trabajo tiene, para afrontar la crisis intensa que vive la economía española, obliga a preguntarse por los aspectos fundamentales en que la misma debería concretarse.

Cuadernos de Información Económica, en su número 75 correspondiente a junio de 1993, recogía el texto de una esclarecedora intervención, sobre este tema del Profesor Julio Segura en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas.

Cuatro aspectos, que reclaman una discusión conjunta, destaca el Profesor Segura como elementos centrales de todo intento de reforma del mercado de trabajo en España:

1. Las modalidades de contratación y extinción de la relación laboral que determinan la entrada y salida del mercado.

2. La estrategia de la negociación salarial.

3. La organización interna del trabajo.

4. La forma de intervención y regulación del mercado.

Las dificultades de *entrada y salida* del mercado laboral que constituyen la pieza clave de la ciudadela del empleo en España, con ese predominio del núcleo de trabajadores con contrato indefinido que ya hemos comentado, son el vestigio histórico de una época en que la seguridad en el contrato laboral venía a compensar una mayor flexibilidad salarial y a suplir claras deficiencias del sistema de protección social. Esas circunstancias no se dan actualmente, y ello reclama un uso más intensivo en nuestro país de fórmulas de contratación por tiempo determinado, a tiempo parcial y de carácter fijo pero discontinuo, así como la definición más precisa de una relación contractual de primera inserción laboral con un contenido mixto de trabajo y aprendizaje.

La reordenación del sistema de protección del desempleo, es también indispensable para estimular la búsqueda de empleo por los trabajadores, superando su crecido margen de fraude actual.

Por otra parte, la flexibilidad del mercado de trabajo requiere una reducción considerable de los altos costes de despido actuales, no sólo en su componente indemnizatorio, sino sobre todo en los costes de tramitación asociados a servicios profesionales y costas judiciales.

La negociación salarial debe cambiar radicalmente su tradicional sistema de indicación de la inflación pasada más uno o dos puntos. La escasa relación que el crecimiento salarial tiene con la evolución de la productividad y con la situación concreta de las empresas es uno de los aspectos más perturbadores del actual funcionamiento del mercado de trabajo. La práctica de negociaciones de convenios centralizados propicia la extensión a todas las empresas y sectores de unos incrementos salariales sin relación con la situación concreta de cada uno de ellos.

En este sentido, romper con la actual homogeneidad de crecimientos salariales para todas las empresas y trabajadores -incluso manteniendo la negociación a nivel centralizado- y avanzar en la introducción en los salarios de componentes ligados a la evolución de la productividad, constituyen exigencias inaplazables.

Bien es verdad que seguramente en este proceso lo fundamental es aumentar la credibilidad de la política estabilizadora del gobierno de forma que pueda constituir el punto de partida preciso para persuadir a las centrales sindicales de los efectos contraproducentes, en términos reales, de negociar unos crecimientos salariales sobre la base de la inflación pasada.

La necesaria flexibilidad del mercado de trabajo exige, por otra parte, cambios importantes en la *organización interna del trabajo* de forma que se facilite la movilidad funcional, hasta ahora dificultada por las Ordenanzas Laborales y Reglamentaciones de Trabajo, y geográfica de los trabajadores dentro de la empresa.

Finalmente, la reforma del mercado de trabajo reclama un aumento de la esfera de autonomía en la negociación, reduciendo la actual *intervención* del mercado. Algo que obliga a redefinir el papel de la inspección de trabajo, a reconvertir el INEM en una institución de prestación de servicios de empleo y formación, lo que requiere una reorganización profunda de su estructura, y a dar entrada en el sistema a las agencias privadas de colocación que mejorarían la experiencia en el proceso de búsqueda de empleo.

Es importante destacar en esta vía de cambio y modernización del mercado de trabajo, que su flexibilización no se centra exclusivamente en la moderación salarial -con ser ésta muy importante- sino que reclama cambios profundos en el sistema de relaciones laborales, para que se dejen sentir sus efectos sobre la creación de empleo.

La búsqueda de la competitividad de la economía española: los seis escenarios.

Hemos afirmado anteriormente que la reforma del mercado de trabajo en España, constituye una condición *necesaria* pero *no suficiente* para la recuperación económica y el aumento del nivel de empleo.

La actual globalización de la vida económica, la deslocalización de la actividad productiva de las empresas y los procesos de integración económica, de las que la construcción de la Unión Europea a la que España pertenece, es un claro ejemplo, han agudizado la competencia y sitúan hoy a las ganancias de competitividad en el punto de mira de toda sociedad que trate de avanzar en un proceso de recuperación y crecimiento económico sostenido.

Pero la batalla de la competitividad exige la práctica de una política económica compleja que abarca seis escenarios fundamentales:

1. Una política macroeconómica que asegure la estabilidad interna de la economía, eliminando o reduciendo la inflación diferencial española respecto a los restantes países de la Unión Europea.

Política de estabilidad macroeconómica que exige, a su vez, una adecuada combinación de políticas monetarias y presupuestarias. La "mezcla" indeseable de una política presupuestaría *laxa*, fruto de un gasto público incontrolado causante de un déficit persistente que ha conducido a un abultado nivel de endeudamiento público, y una política monetaria estricta, sobre la que se ha descargado todo el peso de la lucha contra la inflación, que ha venido caracterizando nuestro pasado inmediato, no es eficaz en sus objetivos y es fuente de perturbaciones, ya que los elevados tipos de interés que origina encarecen la inversión y la creación de infraestructuras, a la vez que generan una presión alcista sobre el tipo de cambio que perjudica a las exportaciones.

Corregir esa indeseable combinación de políticas económicas frenando los efectos expansivos del sector público, constituye una premisa básica, *aún no abordada*, para contribuir a una evolución de precios internos en línea con el necesario restablecimiento de la competitividad.

2. Evitar la elevación de los costes relativos de los factores productivos, configura el segundo escenario de una política de competitividad.

Es en este marco en el que la reforma del mercado de trabajo, cuyas líneas fundamentales se han comentado anteriormente, adquiere pleno sentido, como medio de moderar el crecimiento de un componente básico del coste de producción, cuya reducción y racionalización es una exigencia inaplazable de la competitividad.

Sin embargo, no son los costes laborales ni su excesivo crecimiento lo único que la empresa española debe soportar. Los costes financieros elevados que gravitan sobre la actividad productiva, consecuencia de un déficit público permanente que presiona sobre un nivel de ahorro escaso, reclaman también la atención de la política económica, obligando a revisar las políticas de ahorro del país y a buscar los caminos precisos para que los intermediarios y mercados financieros traduzcan con mayor viveza e intensidad las reducciones de los tipos de interés acordados por la autoridad monetaria, en las operaciones de financiación a las empresas y a los usuarios del crédito en general.

3. Un tercer ámbito que debe considerarse es el relativo al impacto adverso de los elevados precios del sector servicios -que generan esa intensa y característica inflación dual de la economía española- sobre la competitividad industrial. Las empresas industriales españolas que comercian en los mercados internacionales a precios competitivos, sienten crecientemente sobre su coste la inmoderada elevación de los precios de los servicios que utilizan, experimentando una deterioro creciente de sus excedentes.

La ausencia de competencia, muchas veces derivada de la propia regulación pública, en muchos aspectos claves de los mercados de servicios, están demandando con urgencia su desregulación y la penetración en ellas de las aires de la competencia y el mercado. Un línea de actuación que ha recomendado con insistencia, y aun con pocas consecuencias prácticas, el Tribunal de defensa de la Competencia.

4. La eficiencia del *sector público* es el cuarto escenario básico en el que debe liberarse la batalla de la competitividad en la economía española.

Mejorar la productividad de un sector que administra hoy la mitad, prácticamente, del PIB de España, es un objetivo prioritario que precisa de un conjunto de actuaciones orientadas en cuatro direcciones fundamentales:

a) Las dirigidas a aumentar la eficiencia real del gasto mejorando las condiciones de su gestión (definir producción y coste de los bienes y servicios públicos, aplicar análisis coste-beneficio a inversiones públicas, utilizar la producción privada con provisión pública, vigilar la contratación y productividad del trabajo, introducir nuevos métodos en la gestión pública).

b) Creación de una red organizada de infraestructuras que reduzcan los costes de las empresas y aumenten las oportunidades de la inversión privada y el comercio.

c) Buscar la eficiencia de las empresas públicas y diseñar un programa de privatización basado en el análisis minucioso de cada empresa, de sus objetivos, racionalidad y resultados.

d) Evitar la actual beligerancia del sistema fiscal a favor del consumo y en contra del ahorro y de las inversiones arriesgadas.

5. La competitividad perdida por la economía española se fundamenta asimismo en las *deficiencias de la política tecnológica, en las carencias del capital humano y en las insuficiencias del capital comercial*. En esas tres áreas debería intensificarse y modificarse la política económica aplicada y encontrar su sentido y su campo principal de aplicación la política industrial.

6. La competitividad de nuestras empresas obliga finalmente a considerar el problema en el área empresarial concediendo una importancia decisiva a la *diferenciación del producto* basada en inversiones empresariales en *intangibles* que debe favorecer la política económica (conocimiento tecnológico, consecución de innovaciones propias, política de recursos humanos, reputación de la empresa ligada a la calidad de los productos y/o sus marcas). Esa política de diferenciación del producto debería secundarse por la *segmentación de los mercados* por parte de las empresas para aprovechar diferencias de costes, demanda y precios en beneficio de la estrategia de diversificación del producto.

Estos seis escenarios que acaban de describirse en sus líneas fundamentales, son los que debe contemplar una política de competitividad para detener el deterioro del tejido industrial y para evitar que la ciudadela del empleo siga imponiendo su ley destructiva sobre la ocupación del país.

Ese camino de racionalidad de la política económica no tiene alternativa. No es, por ello, sorprendente su coincidencia básica con las recomendaciones del Libro Blanco sobre Competitividad, Crecimiento y Empleo de la Comisión Europea (Plan Delors). Sería paradójico e inaceptable que España preste, por una parte, su acuerdo al contenido del mismo y que, por otra parte, la sociedad española no practique sus recomendaciones.

Ese plan de inversiones que el Libro Blanco recomienda y en cuya realización los países comunitarios -y por tanto España- podrían contar con la ayuda de la Unión Europea, serviría de muy poco, de cara a la recuperación y a la generación de empleo, si no actuamos con decisión

y urgencia, en el frente interno de los seis escenarios que antes han sido descritos. Un terreno que, como en el caso de la reforma del mercado de trabajo, es de nuestra exclusiva competencia y responsabilidad.

LA SITUACION DEL MERCADO DE TRABAJO EN EL TERCER TRIMESTRE DE 1993: ¿TOCANDO FONDO?

José de Hevia Payá
Universidad Complutense

Tanto en España como en el extranjero existe actualmente un amplio debate sobre el estado real en el que se encuentran las diferentes economías occcidentales. A pesar de los continuos anuncios oficiales de "salida del túnel", que se vienen sucediendo desde al menos los dos últimos años, no ha existido hasta el momento ningún síntoma claro de recuperación generalizada de dichas economías. Sólo para la economía de EE.UU. y de Gran Bretaña parece que los datos más recientes apuntan con claridad en esa dirección.

En este contexto, tiene enorme interés analizar la situación del mercado de trabajo español reflejada en la Encuesta de Población Activa (EPA) del tercer trimestre de 1993. Este análisis puede arrojar alguna luz tanto sobre la situación en la que se encuentra actualmente la economía española, como sobre su posible evolución.

La valoración de los datos de la EPA en el tercer trimestre.

Los últimos datos de la EPA siguen sin mostrar ningún indicio de mejoría notoria de la "dramática" situación por la que atraviesa el mercado de trabajo español. Y es que, con una tasa de paro "record" del 23%, con un número de parados también "record" de más de 3.500.000 y sin expectativas de que a corto de plazo se produzca creación neta de empleo, no se puede calificar sino como de "dramática" la situación actual del mercado de trabajo español.

No obstante, y a diferencia de lo ocurrido en los trimestres inmediatamente anteriores, los nuevos datos de la EPA indican que aunque probablemente no ha finalizado la destrucción neta de empleo, lo peor del ajuste ya ha ocurrido. En cualquier caso, y dado que es sabido que gran parte de la destrucción de empleo tendrá lugar el cuarto trimestre de 1993, hay que ser cautos y esperar a conocer dicho dato para confirmar definitivamente que se está tocando fondo.

El "inesperado" crecimiento de 9.700 empleos (véase la cuadro núm. 1), rompe con la tendencia de continua destrucción de empleo que ha caracterizado al mercado de trabajo español los trimestres anteriores. Sin embargo, para tratarse de un tercer trimestre el crecimiento de la ocupación ha sido "modesto". En este sentido, el gráfico núm. 1 ilustra como, después del pésimo comportamiento de la ocupación en el tercer trimestre de 1992, el dato de este año supone el segundo peor resultado de los últimos diez años.

Como era de esperar el aumento del empleo, no se ha distribuido de igual modo por sectores productivos: Como ya ocurrió el año anterior, el sector servicios es el único en el que se ha creado empleo este último tercer trimestre (véase el gráfico núm. 2). En los otros tres sectores

se ha destruido empleo aunque en menor magnitud que en igual trimestre del año anterior (véase el gráfico núm. 2). Todo lo dicho, no evita que el comportamiento en sectores tan vitales para la economía como la industria y la construcción, sea de los peores registrados por la EPA en un tercer trimestre del año.

CUADRO NUM. 1

ENCUESTA DE POBLACION ACTIVA

Tercer trimestre de 1993

(en miles de personas)

	Previsión	Dato	Error
OCUPADOS	11.810,9	11.877,3	66,4(0,5%)
Asalariados	8.675,2	8.712,2	37,0(0,4%)
ACTIVOS	15.344,9	15.423,2	78,3(0,5%)
PARADOS	3.534,0	3.546,0	12,0(0,3%)
OCUPADOS			
Agricultura	1.195,3	1.177,9	-17,4(-1,5%)
Industria	2.484,0	2.534,2	50,2(0,2%)
Construcción	1.075,4	1.088,8	13,4(1,2%)
Servicios	7.056,2	7.076,4	20,2(0,3%)
TASA DE PARO	23,0%	23,0%	

Sin embargo, en cuanto a la sorpresa que ha supuesto el diferente comportamiento del empleo en cada sector, hay que decir que si se exceptúa la agricultura, el empleo se ha comportado mejor de lo esperado en los distintos sectores productivos (véase la cuadro núm. 1).

En definitiva, siendo positiva la evolución experimentada por el empleo, no lo es con la suficiente intensidad como para que a corto plazo se invierta la espiral de destrucción de empleo. Habrá que esperar por un lado, a que se eliminen, al menos en parte, los grandes desequilibrios macroeconómicos que sufre la economía española, y por otro, a que la bajada de los tipos de interés sea capaz de incentivar en los próximos meses la inversión productiva, para poder asistir a una creación neta de empleo sostenida y con cierta magnitud.

En lo que respecta a la evolución de los activos hay que señalar que tal y como se observa en la cuadro núm. 1, su evolución ha estado por encima de lo que se esperaba. Desde el año 1987, no se producía un incremento tan grande de los activos en un tercer trimestre (véase el gráfico núm. 3). No siendo la causa de este crecimiento "inesperado" el aumento poblacional, que ha estado en la línea de que es habitual en los últimos años, hay que pensar en causas socioeconómicas para explicar el "inesperado" aumento de los activos. En concreto, parece que ha existido en este trimestre una escasa incidencia del efecto desánimo.

La evolución del número de parados y de la tasa de paro ha estado en la línea de lo esperado (véase la cuadro núm. 1). Como se dijo anteriormente, se ha asistido, de nuevo, a registros históricos tanto del paro como de las tasas de paro. Para ser conscientes de lo malo que ha sido este último dato conocido, baste decir que jamás anteriormente la EPA había registrado en un tercer trimestre una elevación del paro dè la magnitud (149.250) de la de este año (véase el gráfico núm. 4).

GRAFICO NUM. 1

VARIACION DE LA OCUPACION EN EL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO

(Miles de personas)

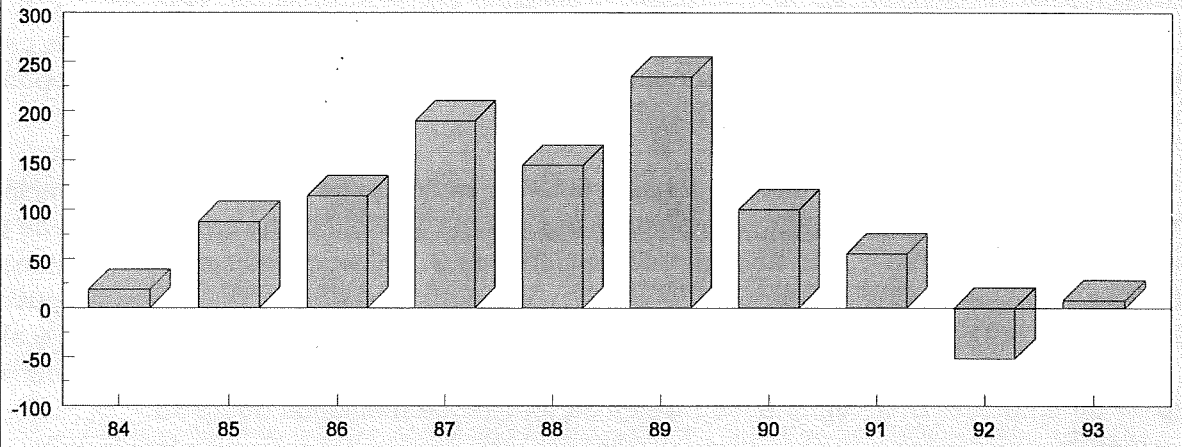


GRAFICO NUM. 2

VARIACION DE LA OCUPACION SECTORIAL EN EL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO

(Miles de personas)

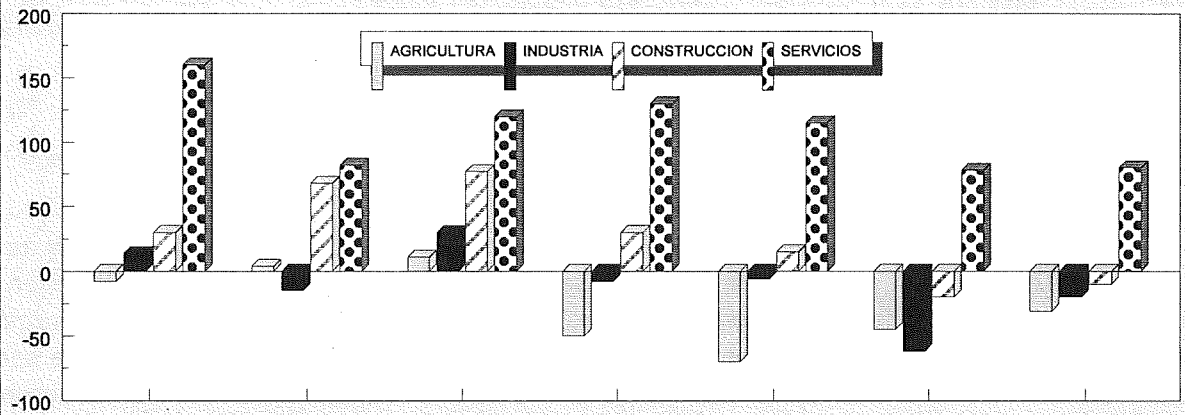
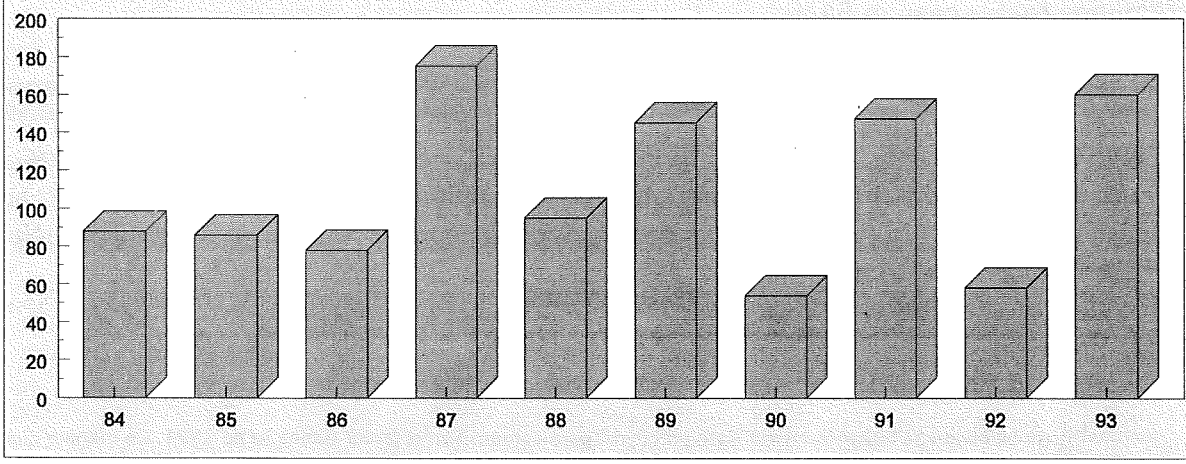


GRAFICO NUM. 3

VARIACION DE POBLACION ACTIVA EN EL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO

(Miles de personas)



El "triste" balance de la crisis.

Para tener idea de la verdadera magnitud de la crisis a la que nos enfrentamos, y tras casi dos años de ajuste de plantillas, merece la pena hacer balance de las cifras de lo que está suponiendo dicha crisis en el mercado de trabajo español.

Desde el cuarto trimestre de 1991 y hasta el tercer trimestre de 1993 tan sólo ha habido dos trimestres con "ligero" aumento del empleo: el segundo de 1992 con una creación neta de 8.810 empleos, y el tercero de 1993, con los ya mencionados 9.700 empleos creados. Al margen de estas pequeñas creaciones de empleo, el balance de estos casi dos últimos años no puede ser más triste: 979.750 parados más, es decir, un crecimiento del 38.2% y un paso del 17% al 23% de la tasa de Paro[1]. Pero además, de ese número total de parados, 799.770 son debidos a pérdida de empleos. Una vuelta a los niveles de empleo de mediados de 1988.

La pérdida del 6,3% del empleo en tan sólo siete trimestres muestra que el ajuste de plantillas ha sido brutal. La construcción y la industria son los sectores que mayores pérdidas relativas de empleo han sufrido. En concreto, la industria ha perdido el 12,2% de su empleo, y la construcción el 15,7%. El sector servicios, con tan sólo una pérdida del 1,6% de sus empleos es el que mejor está afrontando la crisis. Sin duda, lo que se anunció desde fuentes oficiales como un simple estancamiento temporal del empleo se ha convertido en un fenómeno de rápida, y por el momento irreversible, destrucción de la ocupación.

El problema estructural.

Sin embargo, la grave situación en la que se encuentra el mercado de trabajo español descrita anteriormente, no sólo es fruto de la mala coyuntura económica actual. Efectivamente, la economía española se ha caracterizado tradicionalmente por la incapacidad de generación de suficiente empleo como para ocupar a todas las personas que desean trabajar. En este sentido, el gráfico núm. 5 ilustra con contundencia este hecho: desde mediados de los años setenta se ha ido abriendo una brecha creciente entre el número de ocupados y el número de activos, brecha que sólo se ha reducido "ligeramente" en el último período de expansión económica (1985-1990).

Para tomar conciencia de la "esclerosis" estructural que sufre el mercado de trabajo español, baste señalar que entre 1974 y 1991 la economía fue incapaz de generar en términos netos empleo alguno (ver gráfico núm. 5). Sin embargo, entre dichos años la economía española creció en términos reales casi un 51%.

En comparación a otras economías, el gran aumento del número de parados ha determinado por un lado, que España posea el dudoso honor de tener la mayor tasa de paro de los países de la OCDE, y que, por otro, partiendo a principios de los setenta de tasas de paro análogas, se abriese la "enorme" brecha entre la tasa de paro española y la de dichos países que se aprecia en el gráfico núm. 6. Y todo ello, a pesar de que España posee uno de los índices de participación más bajos de los países desarrollados.

(1) Además" no debe olvidarse que el aumento sistemático del paro comenzó en el tercer trimestre de 1991. De manera que, desde esta última fecha y hasta ahora son 1.157.800 los nuevos parados aparecidos.

GRAFICO NUM. 4

VARIACION DEL NUMERO DE PARADOS EN EL TERCER TRIMESTRE DEL AÑO
(Miles de personas)

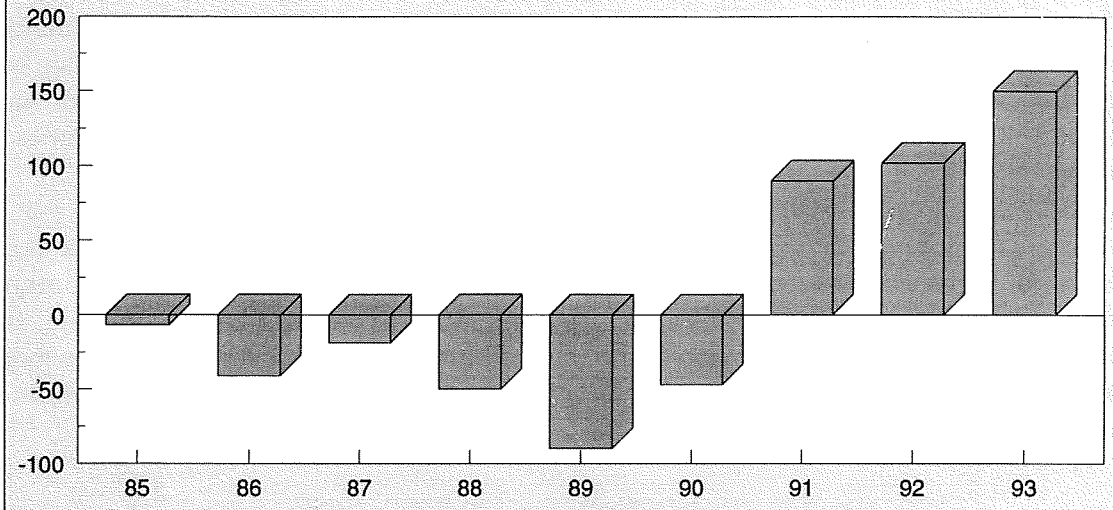
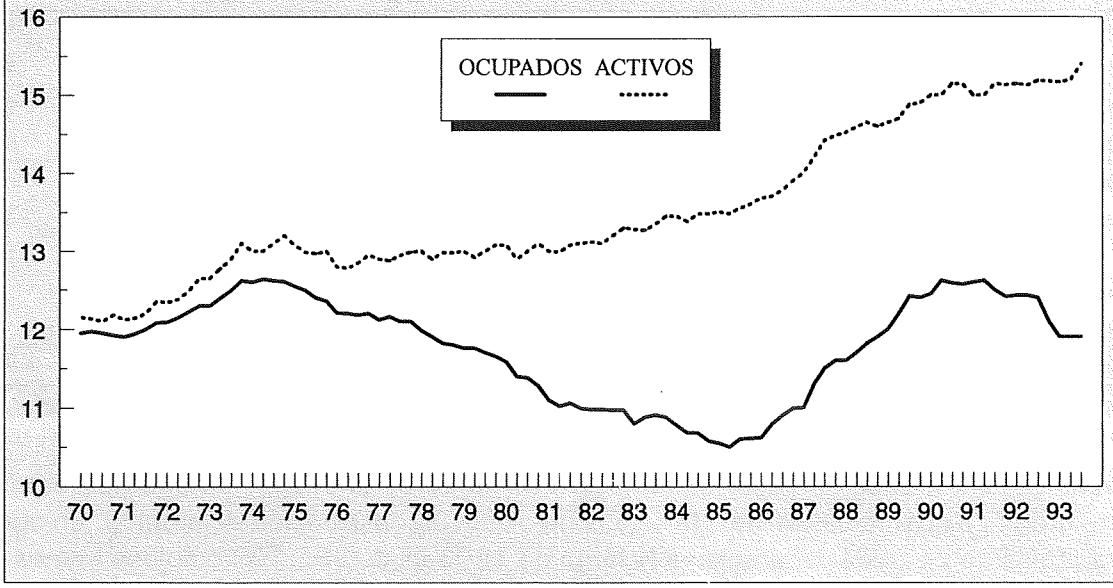


GRAFICO NUM. 5

EVOLUCION DE LA FUERZA DE TRABAJO Y DE LA OCUPACION EN ESPAÑA



En definitiva, se mire por donde se mire, no cabe duda de que son factores estructurales los que se añaden a los coyunturales para explicar la actual situación del mercado de trabajo.

La expansión económica vivida en la segunda mitad de los ochenta permitió "olvidar" los problemas estructurales que atenazan el correcto funcionamiento del mercado de trabajo español. La actual depresión, con los insostenibles costes sociales y presupuestarios del paro, ha vuelto a poner de manifiesto que es un grave error no afrontar a tiempo las reformas estructurales necesarias.

Sólo con la combinación de políticas estructurales en el sentido más general, es decir, que mejoren la competitividad global de la economía y que eleven sustancialmente el potencial de crecimiento económico, y de políticas estructurales específicas para mercado de trabajo, se podrá poner fin a la lacra social del desempleo que padece nuestra economía. Mientras se apliquen sólo políticas coyunturales a la solución del problema, se estará aliviando "al enfermo", no "sanándolo".

Las nuevas previsiones.

La cuadro núm. 2 recoge las nuevas previsiones para finales de 1993. También presenta las modificaciones que la incorporación del dato del tercer trimestre suponen para cada una de las principales variables del mercado de trabajo.

CUADRO NUM. 2

PREVISIONES PARA FINALES DE 1993

(en miles de personas)

	Dato IV/92 (1)	Antes del dato III/93 (2)	Después del dato III/93 (3)	Variación anual (3)-(1)
OCUPADOS	12.145,9	11.598,4	11.763,8	-382,1
Asalariados	8.922,4	8.574,4	8.628,4	-294,0
ACTIVOS	15.193,1	15.325,0	15.409,7	216,6
PARADOS	3.047,1	3.726,6	3.645,9	598,8
OCUPADOS				
Agricultura	1.230,3	1.170,6	1.170,9	-59,4
Industria	2.700,8	2.442,3	2.523,5	-177,3
Construcción	1.164,4	1.026,2	1.073,6	-90,8
Servicios	7.050,4	6.959,3	6.995,8	-54,6
TASA DE PARO	20,1%	24,3%	23,7%	

A este respecto, cabe destacar que el ligero aumento de la ocupación ocurrido este último trimestre modifica sustancialmente a la baja la previsión de destrucción de empleo. En concreto, la nueva previsión de caída del empleo a lo largo de 1993 es de 382.100 empleos menos (véase el gráfico núm. 7). Esta destrucción, aún afectando por segundo año consecutivo a todos los sectores productivos, no se distribuirá homogéneamente entre ellos. Serán de nuevo la industria, con una caída esperada de 173.300 empleos, y la construcción, con una caída de 90.800 empleos, los sectores más castigados por la crisis de empleo. Agricultura y servicios sufrirán una caída respectiva de 59.400 y 54.600 empleos (véase el gráfico núm. 8).

GRAFICO NUM. 6
TASA DE PARO

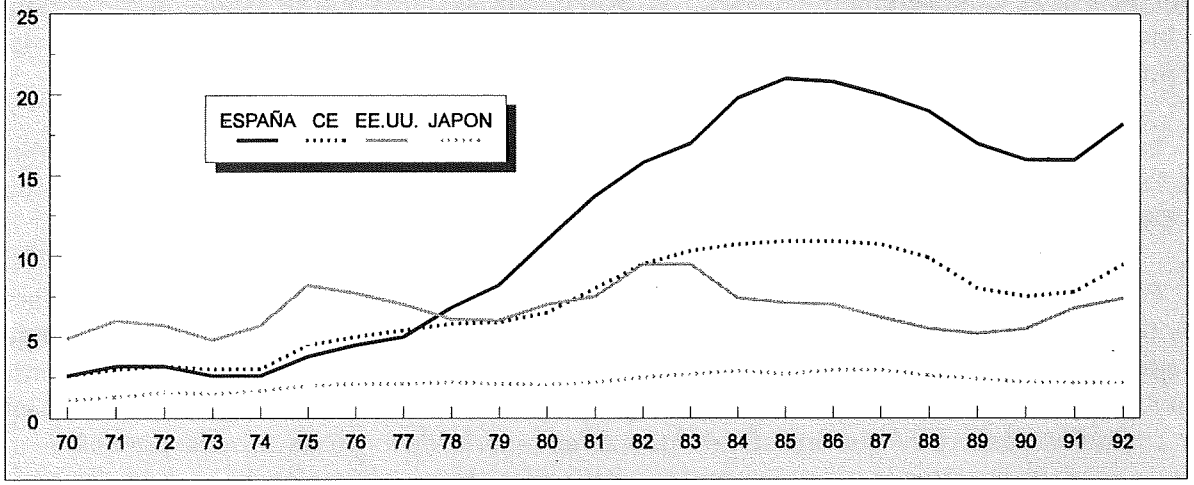


GRAFICO NUM. 7
VARIACION ANUAL
(Miles de personas)

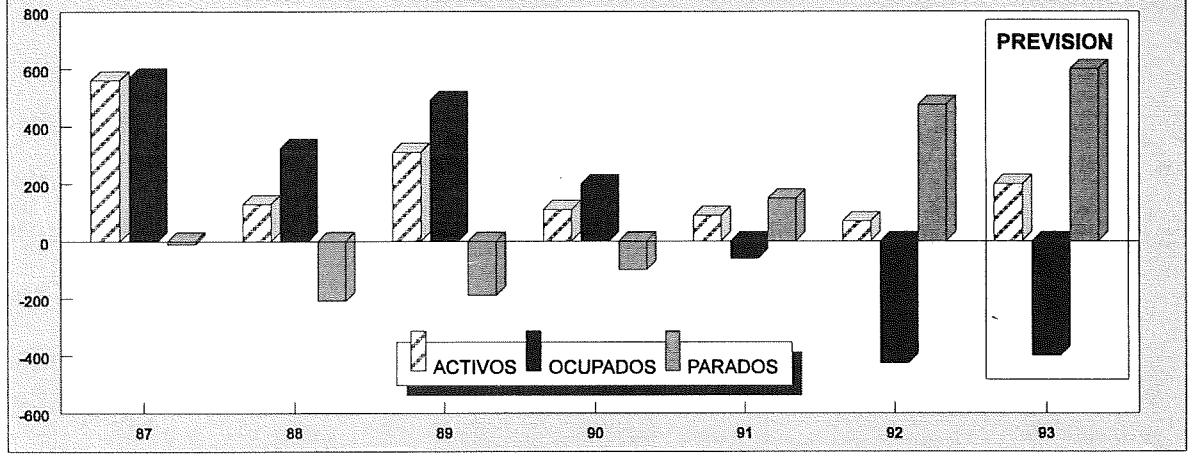
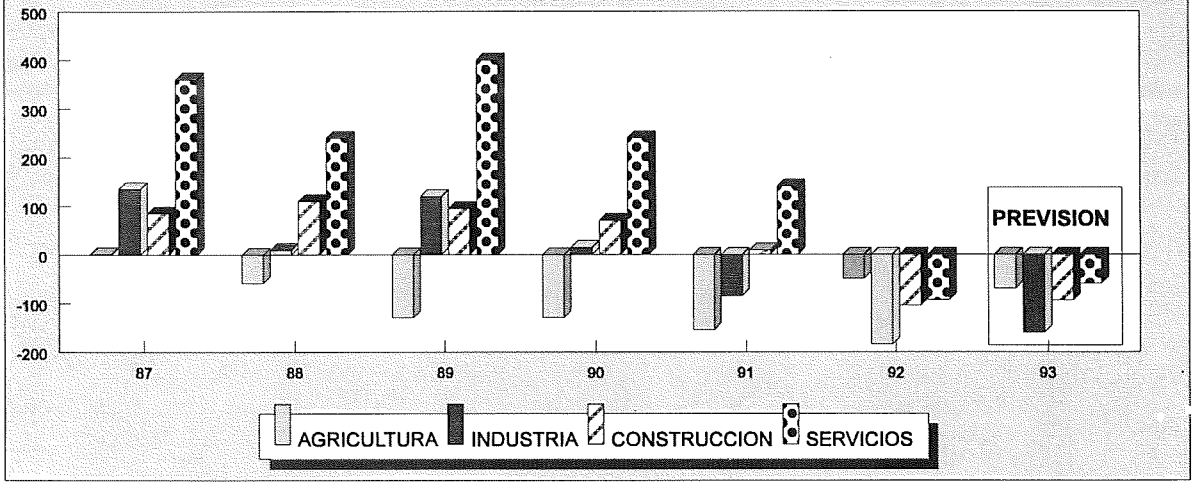


GRAFICO NUM. 8
VARIACION ANUAL DE LA OCUPACION SECTORIAL
(Miles de personas)



También las previsiones del número de activos se han modificado tras conocerse el nuevo dato de la EPA. Concretamente, de los 131.900 personas netas que se esperaba inicialmente que se incorporaran a lo largo de 1993 al mercado de trabajo, se ha pasado a la actual previsión de 216.600 nuevos activos (véase el gráfico núm. 7).

La evolución descrita de la ocupación y de los activos determinarán que el último trimestre de 1993 posea, por tercer trimestre consecutivo, el "record" tanto en el número de parados (3.645.900) como en la tasa de paro (23,7%).

Por otro lado, adelantando la previsible evolución del empleo para 1994, debe señalarse que hoy por hoy, se sigue esperando que en dicho año se produzca destrucción neta de empleo. No obstante, la magnitud de esa pérdida (al menos 150.000 empleos) será notablemente inferior a la ocurrida en 1992 y 1993. No se vislumbra, por tanto, la recuperación a corto plazo del empleo. En cualquier caso, hay que insistir en que el escenario descrito es el más previsible dada la información aportada por los últimos datos de la EPA. La modificación en un sentido positivo o negativo del contexto económico, social y político podría conducir a la modificación de las previsiones.

OPINIONES SOBRE EL EMPLEO Y EL PARO

La importancia del paro en España, su elevado nivel y su dramática evolución han llevado a "Cuadernos de Información Económica" a solicitar de tres cualificados analistas de la coyuntura económica nacional su estimable opinión sobre tan decisiva cuestión.

Cuadernos agradece sinceramente a José Ramón Lorente Hurtado, Subdirector General de Análisis de Mercado Laboral de Rentas y Precios en el Ministerio de Economía y Hacienda, a Federico Prades Sierra, Asesor Económico de la AEB y a José Folgado, Director de Economía de la CEOE, su valiosa colaboración.

La redacción de *Cuadernos de Información Económica* envió a los citados expertos un breve cuestionario orientativo conteniendo las cinco preguntas siguientes:

1. ¿Cuál es su opinión sobre la fiabilidad de las cifras de paro en España, según la información oficial disponible?

2. En líneas generales, ¿qué razones cree Vd. que explican el aumento del paro que se viene registrando en el presente año?

3. ¿Qué perspectivas futuras considera más razonables para la evolución del empleo en 1994?

4. A la vista de la política económica actual ¿le parece sorprendente que el paro haya ido creciendo a lo largo de 1993?

5. ¿Qué medidas más destacables cree Vd. que cabría adoptar para reducir el actual nivel de paro?

El texto integro de las respuestas recibidas lo encontrará el lector en las páginas que siguen:

José Ramón Lorente Hurtado

1. En España existen dos estadísticas básicas sobre el paro: el desempleo estimado por la Encuesta de Población Activa (EPA) según las definiciones de la OIT y el paro registrado en las oficinas del INEM. Desde un punto de vista metodológico, es obvia la superioridad de una encuesta a los hogares del tamaño y rigor de la EPA sobre un registro administrativo para estimar la evolución del desempleo y, en tal sentido, el buen comportamiento del paro registrado a lo largo de 1992 estuvo sesgado por el Decreto-Ley 1/1992 que disminuyó el período medio de

percepción de las prestaciones por desempleo y suprimió las becas de estudio. Sin lugar a dudas, el perfil cíclico del paro EPA recoge mucho mejor que el perfil cíclico del paro registrado la evolución de la coyuntura laboral.

Cabe anotar, sin embargo, que la comparación, con los ajustes necesarios, de la ocupación estimada por la EPA con la cifra de afiliados a la Seguridad Social sugiere que las cifras de ocupados de la EPA podrían estar sesgadas a la baja. Dicho sesgo podría estar influido por la subrepresentación en la EPA de los colectivos cuyas tasas de ocupación son relativamente elevadas en favor de los de menor actividad. La distribución por grupos de edad de la población mayor de 16 años que resulta de la EPA, ya que la variable edad no se tiene en cuenta en el diseño de la muestra, es expresiva de este posible sesgo en relación con los datos del Censo de Población de 1991 ó de las propias proyecciones que, en base al Censo de 1981, el INE elaboró en su día. Así, la EPA subestima, en el primer trimestre de 1991, el peso del grupo de 25-54 años en 2,4 puntos porcentuales en favor de los grupos de 16-24 años y, sobre todo, de 55 y más años, para el que la sobrerepresentación es de 2,2 puntos. En cualquier caso, y con independencia de una hipotética desviación estructural en los niveles, debe destacarse la idoneidad de la EPA para detectar la evolución de la coyuntura laboral

2. El aumento del paro en 1993 obedece tanto a la caída del empleo como a la aceleración del crecimiento de la población activa. El descenso de la ocupación es congruente con la caída del PIB, con el elevado crecimiento de los costes laborales y con el deterioro de las expectativas empresariales. Cabe añadir, asimismo, que, como resultado de la generalización de la contratación temporal, todos estos factores inciden sobre el volumen de empleo con mayor rapidez que en fases recesivas anteriores. A su vez, la fuerte aceleración del crecimiento de la población activa en 1993 puede justificarse por la importancia del efecto trabajador añadido en un contexto de acusado deterioro de las rentas familiares. En efecto, los datos del tronco común de la EPA ponen de relieve que, al aumentar la tasa de paro de los cabezas de familia, crece en paralelo la tasa de actividad de los restantes miembros de la unidad familiar. Por otra parte, a pesar del significativo crecimiento del paro estimado por la EPA en el tercer trimestre de 1993, los resultados de la Encuesta corroboran que el mínimo cíclico ha quedado atrás. Así, en el tercer trimestre de 1993 y por primera vez en los últimos cuatro años, mejoró la tasa de variación interanual del empleo, situándose en -4,3% frente al -4,7% del trimestre anterior. Quizá no esté de más insistir en que es el empleo y no el paro la variable relevante en el análisis de la producción y la renta disponible de las familias y en que la tasa de variación interanual de la ocupación es un sólido indicador cíclico de la coyuntura laboral.

3. A pesar de haber dejado atrás el mínimo cíclico, existen razones para pensar que el nivel de actividad económica se recuperará lentamente a lo largo de 1994. Por ello y por el *carry-over* del descenso del empleo a lo largo de 1993, el crecimiento medio del empleo será negativo en 1994, aunque la previsión oficial, -0,7% en media anual, es compatible con un ligero aumento del nivel de ocupación a lo largo del año que se puede cifrar en un 0,2%. Hay que subrayar, sin embargo, que dichas cifras están integradas en un escenario caracterizado por una recuperación de la economía internacional, por una significativa moderación salarial, por una notable consolidación fiscal compatible con estímulos presupuestarios a la inversión privada y por una profunda reforma del mercado laboral, a cuyos aspectos básicos me referiré en la respuesta al último punto del cuestionario.

4. El crecimiento del paro a lo largo de 1993 se explica básicamente por la evolución de la coyuntura económica a nivel nacional e internacional. Desde el punto de vista de la política económica, y tras valorar positivamente el descenso de los tipos de interés, el mantenimiento de

un tipo de cambio realista y las medidas adoptadas para reducir el déficit público estructural, conviene poner de manifiesto que la celebración de las elecciones legislativas de junio y el desacuerdo en las posteriores negociaciones con los agentes sociales han retrasado la adopción de algunas reformas estructurales que hubieran tenido una incidencia positiva en la evolución del desempleo. En cualquier caso, conviene subrayar que el aumento del paro a lo largo de 1993 se ha visto potenciado tanto por el *efecto trabajador añadido* al que antes he hecho referencia como por el aumento estructural de la tasa de actividad femenina ligado al creciente nivel educativo de las mujeres y a los cambios acaecidos en las tasas de nupcialidad, fecundidad y separaciones matrimoniales.

5. En la elevada tasa de paro que padece la economía española se pueden distinguir un componente coyuntural ligado a la presente fase recesiva y un componente estructural, con una preocupante tendencia alcista a lo largo de los últimos años, asociado a diversas rigideces y disfuncionalidades de nuestro mercado laboral. El hecho de que en el último máximo cíclico la tasa de paro no bajará del 15,9% evidencia la importancia del componente estructural de la misma y la necesidad de reformar el mercado de trabajo para aumentar la capacidad de creación de empleo de nuestra economía. En este sentido, no basta invocar los *shocks* de demanda y oferta para justificar, con base en el fenómeno de la histéresis, el aumento estructural de la tasa de desempleo. Por el contrario, existen factores explicativos más poderosos que pertenecen al ámbito de las instituciones del mercado laboral y, de hecho, la intensidad con que los *shocks* citados se trasladan a las cifras de paro dependen básicamente de las rigideces del mercado de trabajo.

En una apretada síntesis, se pueden enumerar a vuelapluma cuatro tareas básicas de la reforma del mercado laboral que debe caracterizar el ejercicio económico de 1994: reducir la segmentación del mercado laboral, modificar la estructura de la negociación colectiva, estimular la movilidad funcional y geográfica y permitir una utilización más flexible de la jornada de trabajo. La generalización de la contratación temporal, tras la reforma del Estatuto de los Trabajadores en el verano de 1984, tuvo un impacto positivo inicial en términos de creación de empleo e incremento de la productividad pero propició la segmentación del mercado laboral en dos conjuntos de asalariados con muy distinto riesgo de despido. Ello redujo la sensibilidad de los salarios a la evolución de la tasa de paro, agravando la reciente caída del empleo, al ser los trabajadores con contrato indefinido los que incidirían en los aumentos retributivos pactados en una negociación colectiva excesivamente centralizada y con unos convenios insignia que constituían una referencia básica para los restantes. Por otro lado, el fuerte aumento de la rotación de los recién ingresados en el mercado laboral, fenómeno potenciado por la elevada tasa de sustitución de las prestaciones por desempleo para los trabajadores con bajos salarios, debilitó los estímulos para la formación de los trabajadores en las empresas y agravó espectacularmente los desequilibrios financieros del INEM. Para disminuir la elevada segmentación de nuestro mercado laboral se impone, por lo tanto, reformar conjuntamente la formas de entrada (modalidades de contratación) y salida (procedimiento y costes del despido) del mercado laboral y reducir la tasa de sustitución de las prestaciones por desempleo. Por lo que respecta a las rigideces derivadas de la presente regulación de la negociación colectiva es necesario, mediante la oportuna reforma del Estatuto, evitar que los niveles más centralizados de negociación puedan sustraer determinados temas a los convenios de empresa y conseguir cláusulas de descuelgue de fácil aplicación. Asimismo, la sensibilidad de los convenios a las peculiaridades sectoriales o empresariales de determinados ámbitos de la negociación colectiva está limitada por el carácter no disponible de numerosas normas del Estatuto. Sin lugar a dudas, convendría otorgar a determinado tipo de convenios colectivos la facultad de disponer, dentro de los límites que se

establezcan, de lo dispuesto por la legislación general en materias tales como distribución de la jornada, distribución de descansos o estructura salarial.

Con respecto a la movilidad funcional y geográfica, hay que favorecerla mediante la derogación -preferiblemente pactada- de las Ordenanzas de Trabajo y mediante la reducción del excesivo intervencionismo administrativo en la misma, aunque conviene recordar que suprimir el intervencionismo administrativo no implica desregular una materia. Cabe añadir que las mejoras en el sistema de formación profesional -y del sistema educativo en general- constituyen la solución más válida a medio plazo para incrementar la movilidad funcional de la población ocupada. Análogamente, la reforma de la Ley de Arrendamientos Urbanos y el fomento de un verdadero mercado de viviendas en alquiler es un requisito ineludible para aumentar la movilidad geográfica de los trabajadores españoles. Finalmente, cabe apuntar que la flexibilización de la jornada de trabajo tiene que traducirse prioritariamente en el fomento de la contratación a tiempo parcial por dos razones básicas. En primer lugar, porque la tendencia creciente de la tasa de actividad femenina presionará al alza sobre la tasa de paro en los próximos años y, como demuestra la experiencia internacional, la contratación a tiempo parcial facilita la incorporación de las mujeres casadas al mercado laboral. En segundo término, porque la contratación a tiempo parcial es una política de reparto de trabajo óptima, en el sentido de que no plantea los delicados problemas de financiación asociados a otras fórmulas de reparto de trabajo.

En el Consejo de Ministros del pasado 3 de diciembre, el Gobierno acaba de aprobar las líneas maestras de la reforma del mercado laboral que será ultimada y aplicada en los próximos meses. Prescindiendo de los retoques en las prestaciones por desempleo y de la regulación de las empresas de contratación temporal, la reforma se desarrolla básicamente mediante el Decreto-Ley 18/1993 de medidas urgentes de fomento de la ocupación y mediante el envío al CES, para informe urgente, del anteproyecto de Ley de reforma del Estatuto de los Trabajadores. El Decreto-Ley citado elimina la obligación de contratar a través del INEM, permite la prórroga de los antiguos contratos temporales de fomento al empleo cuya vigencia termine en 1994, limita la duración máxima de los contratos en prácticas, flexibiliza la contratación a tiempo parcial, introduce los contratos de aprendizaje y anuncia, programas anuales para fomentar la contratación en empresas pequeñas de los perceptores de las prestaciones por desempleo. A su vez, mediante el anteproyecto de reforma del Estatuto, se estimula la movilidad funcional y geográfica, se reduce el intervencionismo administrativo en los despidos y se potencia la autonomía de las partes en la negociación colectiva. En esta respuesta al cuestionario remitido por la fundación FIES sólo quisiera efectuar un comentario sobre el *timing* de la reforma, las características del contrato de aprendizaje y la nueva regulación del despido por causas económicas. Por lo que se refiere al primer punto, hay que señalar que algunas medidas -como la prórroga de los contratos de fomento al empleo que terminen su vigencia en 1994, la flexibilización de la contratación a tiempo parcial o la introducción del contrato de aprendizaje- tienen a corto plazo efectos positivos sobre el empleo. Otras -básicamente la reducción del intervencionismo administrativo en los despidos- sólo inciden favorablemente sobre la ocupación tras un período inicial en el que se produce el efecto contrario. Parece por ello correcto aprobar urgentemente por Decreto-Ley el primer tipo de medidas y cabe esperar que cuando las segundas superen el debate parlamentario nos encontremos en una coyuntura económica menos depresiva.

Por lo que respecta a las características del reintroducido contrato de aprendizaje, la regulación del Decreto-Ley 18/1993 pretende tanto fomentar la formación ocupacional en la empresa como sortear los obstáculos que representaban el SMI y las cotizaciones sociales *habituales* para la contratación de la mano de obra inexperta. A la espera del desarrollo reglamentario, puede señalarse que es difícil maximizar ambos objetivos con la misma institución

jurídica y que la exigencia de un 15% de la jornada para formación *teórica* puede debilitar la utilización del contrato de aprendizaje en las empresas pequeñas en un contexto caracterizado por la desaparición del contrato temporal de fomento al empleo. Cabe anotar, por último, que en la regulación propuesta de los despidos por causas económicas (art.51 del Estatuto) se mantiene la exigencia de la autorización administrativa previa, aunque sólo en el caso de los despidos colectivos que se definen *ex-novo* en función de la proporción de la plantilla que resulte afectada y agilizando y objetivando el pronunciamiento de la autoridad laboral. Con ella se pretende aproximar la indemnización media por despido en los expedientes de regulación de empleo a los mínimos legales de 20 días por año de servicio con el tope de una anualidad y limitar la utilización inapropiada de la figura del despido improcedente.

Federico Prades Sierra

1. Hay razones, como se desprende de determinados análisis (Encuesta sobre las Condiciones de Vida y Trabajo en España), para pensar que los resultados de la Encuesta de Población Activa (EPA) sobreestiman el nivel de paro en nuestra economía. Ello no cabe atribuirlo a posibles deficiencias de la Encuesta, sino más bien a las dudas en cuanto a la veracidad de las respuestas por parte de los encuestados. La información que proporciona el paro registrado debe, asimismo, interpretarse con suma precaución ya que está sujeta a motivaciones independientes de la situación y de la evolución del mercado laboral.

2. Independientemente de la caída de la actividad, el elevado coste del factor trabajo y la notable rigidez del mercado laboral han acentuado el deterioro del desempleo en 1993. A ello habría que añadir el acusado crecimiento de la población activa (que por si solo explica el 46 por ciento del aumento del paro que ha tenido lugar durante los tres primeros trimestres del año) así como la mayor intensidad y rapidez del ajuste de plantillas que ha permitido el elevado volumen de contratos temporales.

3. La experiencia histórica pone de manifiesto que la economía española requiere una tasa de crecimiento particularmente elevada y significativamente superior a la de los países de nuestro entorno -del orden del 2,5 por ciento-, y aunque cabe esperar que la reforma del mercado laboral recientemente adoptada por el Gobierno debería hacer descender el listón de crecimiento antes señalado, difícilmente puede preverse una creación neta de empleo en 1994, en media anual, sino más bien un descenso adicional, aunque menos intenso que el del presente año (del orden de los 200 mil puestos o el equivalente a una caída del 1,5 por ciento). En el caso de consolidarse una fase alcista del ciclo a lo largo del próximo ejercicio, sí puede esperarse el inicio de un aumento del nivel de la ocupación en la segunda parte del ejercicio.

4. El deterioro del desempleo en 1993, aunque sensiblemente superior al inicialmente previsto, no resulta en absoluto sorprendente, independientemente de los efectos derivados de la caída del PIB, el aumento de los costes laborales, la sobrevaloración de la peseta (actualmente corregida por las sucesivas devaluaciones), el notable desbordamiento del déficit público y su impacto sobre los mercados financieros han contribuido al mayor deterioro del mercado laboral.

5. La moderación salarial, la reducción de las cargas sociales (principalmente en los trabajos de más baja cualificación), la flexibilización del mercado laboral en sus distintas fases (ingreso, participación y extinción), la introducción de nuevas modalidades de contratación (principalmente a tiempo parcial y de aprendizaje ya contempladas en la nueva legislación) y la adopción de medidas destinadas a incentivar la búsqueda de trabajo y la aceptación de los puestos disponibles, mediante el endurecimiento al acceso de las prestaciones por desempleo, deben constituir los ejes fundamentales de una política activa para la lucha contra el paro.

José Folgado

1. Pienso que las estadísticas de paro en España, con independencia de la bondad de las técnicas empleadas para su elaboración, no responden a la realidad. No es una opinión que se pueda probar científicamente, por supuesto, sino basada en múltiples informaciones parciales, bien de tipo personal o profesional, bien como consecuencia del cruce con otra información estadística.

Los estudios sobre el alcance de la economía sumergida en España, aunque por su propia naturaleza tengan importantes limitaciones, podrían inducirnos a pensar que aquélla no sea inferior al 25% del PIB y en esa misma proporción habría que minorar, al menos, la cifra de paro estimado por la Encuesta de Población Activa (EPA). No obstante, pueden considerarse como válidas las variaciones que se producen en cuanto a ese volumen de paro que refleja la EPA.

2. El fuerte aumento del paro en 1993 es fruto de la confluencia de varios factores; unos que inciden sobre el nivel de ocupación y otros sobre el volumen global de la población activa.

Por lo que se refiere al nivel de ocupación, hay a su vez dos razones que explican su evolución; una que define el signo negativo, como es la recesión histórica que sufre la economía española, esperándose una caída de la actividad (PIB) superior al 1%, desconocida desde finales de la década de los cincuenta. Pero ello no explicaría por sí solo el descenso del empleo.

La intensidad de esta disminución viene determinada por la aceleración que se ha producido en la década de los 90 en el crecimiento del coste del factor trabajo, rompiendo la tendencia de desaceleración de la segunda mitad de los ochenta. Tras este comportamiento se esconden graves problemas estructurales relacionados con el ordenamiento jurídico-laboral y de la negociación colectiva. Ello conduce a que esa aceleración de los costes se compense con aumentos de la productividad aparente del factor trabajo cercanos al 3%, elevándose la relación capital/empleo.

Es lógico que ante la aceleración en el coste unitario del factor trabajo, registrado en los años noventa, el crecimiento del PIB tenga un bajo contenido de creación de empleo. En el Libro Blanco sobre "Competitividad, Crecimiento y Empleo" se plantea este mismo problema para el conjunto de la Unión Europea en relación a USA y Japón.

En cuanto al segundo de los factores, la aceleración en el crecimiento de la población activa, deben existir razones de tipo sociológico que pueden "animar" a buscar empleo, engrosando las cifras de paro. Esto se ha puesto de manifiesto en 1993.

3. En línea con lo anteriormente expuesto, las perspectivas de empleo para 1994 están en función del esperado inicio de la recuperación económica y del uso más o menos intensivo del factor trabajo según el comportamiento de su coste.

Nuestras perspectivas son de un aumento del PIB cercano al 1%, con una caída aproximada del empleo de esa misma cuantía. Es probable que dicha caída se concentre en la primera mitad del año, un 2% con un crecimiento nulo del PIB, mientras que en la segunda parte se producirá un mantenimiento del empleo con un aumento del PIB cercano al 2%.

Esto significa que se producirá una desaceleración en el crecimiento de la productividad aparente del factor trabajo de un punto, en consonancia con la importante moderación en el crecimiento de los costes laborales que se ha iniciado en la última parte de 1993 y que se consolidará en 1994, con subidas esperadas en la remuneración por asalariado del 4,5% y en términos de costes laborales unitarios del 2,5%.

4. En absoluto. En 1993, año en el que se concentra la fase recesiva del ciclo, se está viviendo con intensidad, especialmente en el ámbito del empleo, las secuelas de las erróneas políticas económicas que se arrastran desde 1989.

En ese período se ha elevado el déficit público estructural, se han mantenido o aumentado las rigideces en sectores de servicios y el mercado de trabajo y se ha retrocedido en el ámbito fiscal en relación con los objetivos de inversión y crecimiento. En consecuencia, se mezclan problemas de política económica coyuntural con otros de carácter estructural.

5. Las medidas que hay que adoptar son aquéllas que han de ir encaminadas a mejorar el clima general y las expectativas empresariales en particular. En el actual contexto de plena integración en la Unión Europea, la reducción del nivel de paro sólo va a ser posible actuando en los cuatro frentes siguientes:

a) *Reducir el gasto público corriente y el déficit público estructural*, adoptando medidas que vayan a la raíz de estos problemas y que afectarían tanto a los gastos de consumo, como a las transferencias corrientes y en especial a las prestaciones sociales. Esta es la única forma de que sea sostenible y creíble la actual tendencia de moderación de los costes financieros. Condición necesaria, aunque no suficiente, para emprender nuevas inversiones con expectativas de rentabilidad.

b) *Hay que darle un vuelco al sistema fiscal actual para colocarlo más al servicio del ahorro y la inversión productiva.* Esto significa, entre otras cosas, reducir los tipos del IRPF, del Impuesto de Patrimonio y del Impuesto de Sucesiones, darle un carácter puramente censal al Impuesto de Actividades Económicas y reducir las cuotas empresariales a la Seguridad Social, compensando todo ello con aumentos equivalentes en el IVA y en los Impuestos Especiales.

c) *Llevar a cabo las reformas que plantea el Tribunal de Defensa de la Competencia en relación con la acentuación de los niveles de competencia en sectores de servicios*, que hasta el presente han estado al resguardo de la misma, muchos de ellos bajo el control de los

poderes públicos en ámbitos como el transporte, las comunicaciones y otros servicios urbanos.

d) Por último, *llevar a cabo una auténtica flexibilización del mercado trabajo* que, sin menos cabo de los niveles de protección similares a los de otros países con los que competimos, permitiría a los empresarios una mayor capacidad de adaptación, cualitativa y cuantitativa, del factor trabajo a las exigencias de carácter tecnológico, económico u organizativo que imponen los mercados. Estas exigencias se vuelven intensas y rápidas en el actual contexto de integración internacional de la economía española.

Esta reforma laboral debe contribuir a ajustar más estrechamente la diferencia entre la evolución de los costes laborales y la productividad, lo que en principio exigiría una importante descentralización de las negociaciones salariales y de condiciones de trabajo.

LA REFORMA DEL MERCADO DE TRABAJO: CAMINANDO (LENTAMENTE) EN LA DIRECCION ADECUADA

Juan F. Jimeno Serrano
Universidad de Alcalá de Henares y FEDEA

1. Introducción.

Como consecuencia de la actual recesión económica, que sufren la mayoría de los países de la Unión europea (UE), la situación de los mercados de trabajo de estos países es poco menos que dramática: sus niveles de empleo son, en general, similares a los registrados en la primera mitad de la década de los ochenta, mientras que sus tasas de paro son muy superiores a las de otros países avanzados como Estados Unidos y Japón. En nuestro país, la situación es aún más preocupante puesto que el nivel de empleo estimado por la EPA del tercer trimestre de este año es similar al estimado en el segundo trimestre de 1980 y, además, la tasa de paro española es superior al doble de la tasa de paro media de la UE[1].

Según la opinión mayoritaria de los analistas del mercado de trabajo y de los *policy-makers,* la principal razón por la cual la creación de empleo es escasa y el paro es elevado y persistente en los países de la UE, se deriva de ciertas restricciones legales diseñadas para proteger los "derechos de los trabajadores". Es por ello, por lo que la reforma del mercado de trabajo se ha convertido en una de las principales medidas de política económica propuestas para restaurar la prosperidad en Europa, en general, y, en particular, para que España pueda converger, en términos reales, con sus socios de la UE. También son evidentes las razones de la contestación sindical a las propuestas de reforma (que es mucho más intensa en nuestro país que en el resto de los países de la CE) puesto que, si bien es cierto que la creación de empleo es escasa y el paro es un grave problema en Europa, en las últimas décadas la evolución de los salarios reales y de los mecanismos de protección social ha permitido un avance considerable en los niveles de renta personal de los trabajadores de la mayoría de los países de la UE (avance que resulta mucho más apreciable cuando se compara al producido en Estados Unidos, por ejemplo). Desde la perspectiva sindical, se percibe la reforma del mercado de trabajo como un "ataque" a los derechos de los trabajadores diseñado para mejorar la competitividad de las economías europeas mediante reducciones en los salarios reales.

En las páginas siguientes se presenta un resumen de la evolución de la reforma del mercado de trabajo en España y un breve análisis de los elementos de esta reforma con el objetivo de valorar si la reforma del mercado de trabajo en España se está haciendo de forma adecuada y si, a la vista de los efectos previsibles de dicha reforma, los temores de los representantes sindicales son o no infundados. La conclusión final de este análisis es que la reforma del mercado en España, tal y como ha quedado plasmada en el Decreto-Ley sobre Medidas Urgentes de Fomento

(1) De hecho, en la época moderna de la EPA (tras su reforma en el tercer trimestre de 1976), el nivel de empleo más alto se produjo precisamente en el tercer trimestre de 1976.

de la Ocupación (aprobado por el Consejo de Ministros del pasado 3 de diciembre) y en el Anteproyecto de Ley de Reforma del Estatuto de los Trabajadores, puede considerarse como un conjunto de medidas que van en la dirección adecuada, pero que pueden resultar insuficientes para eliminar las ineficiencias evidentes en el funcionamiento del mercado de trabajo español. Por otra parte, estas medidas no constituyen ningún cambio fundamental en los principios básicos de la ordenación legal del mercado de trabajo español, por lo que la actitud de los representantes sindicales ante esta reforma es poco comprensible.

2. Los elementos de la reforma del mercado de trabajo.

En la regulación de todo mercado de trabajo existen, al menos, cuatro aspectos fundamentales:

i) el sistema de contratos laborales que determina bajo qué condiciones los empresarios pueden contratar a sus trabajadores y cómo se extinguen dichos contratos,

ii) el sistema de protección a los trabajadores parados,

iii) el sistema de determinación de salarios, y

iv) el mecanismo de colocación de los trabajadores.

Las diversas modalidades de contratación determinan en qué medida es posible crear determinados puestos de trabajo. Por ejemplo, si un puesto de trabajo requiere una duración de la jornada laboral inferior a la legalmente establecida para el trabajo a tiempo completo y no existe un contrato de trabajo a tiempo parcial, es probable que dicho puesto de trabajo no se cree. Por tanto, para maximizar la creación de empleo, es importante que existan las modalidades de contratación adecuadas a las características de los puestos de trabajo que puedan crearse. En nuestro país, tras la reforma de octubre de 1984, existen numerosos tipos de contrato que se distinguen tanto en la duración de la jornada laboral (contrato a tiempo parcial) como en la duración de la relación laboral (contratos temporales). En general, puede afirmarse que el actual sistema de contratación laboral distorsiona gravemente el mercado de trabajo y ha creado una excesiva rotación laboral[2]. La modificación de algunos de estos contratos es, de nuevo, el principal componente de la reforma actual del mercado de trabajo español, como veremos más adelante.

En lo que se refiere al tratamiento de los parados, hay dos criterios fundamentales a tener en cuenta. En primer lugar, el principal derecho de un parado es disponer de un nuevo puesto de trabajo y es fundamental que, en el proceso de búsqueda de un puesto de trabajo, reciba toda la ayuda posible de agencias de colocación que sean capaces de asesorar, dirigir al parado a las ofertas de trabajo existentes e, incluso, ofrecerle la formación profesional necesaria, si no dispone de ella para ocupar las vacantes disponibles. En segundo lugar, la disponibilidad de una fuente de renta que permita a los parados vivir dignamente mientras dura su situación de desempleo, es un avance social irrenunciable. Ahora bien, el sistema de protección por desempleo no debe interferir en la asignación eficiente de recursos humanos que todo mercado de trabajo ha de llevar a cabo. Existe la opinión generalizada de que el sistema actual de protección por desempleo

(2) Veáse Toharia (1993): "Las entradas y salidas en el mercado de trabajo: ¿qué hay que liberalizar?", *Boletín del Círculo de Empresarios*, nº 57.

español no cumple, por diversas razones, con ninguna de las dos funciones anteriores e introduce dificultades para dicha asignación eficiente de recursos humanos.

En tercer lugar, el sistema de determinación de salarios ha de estar diseñado de manera que permita una evolución salarial acorde con la evolución de la productividad y, así, sea favorable a la creación de empleo. En nuestro país, el sistema de determinación de salarios está basado en la negociación colectiva, de forma que son empresarios y trabajadores los que mediante el correspondiente convenio colectivo determinan el salario y las horas de trabajo. Algunos aspectos de la negociación colectiva en España son manifiestamente contrarios a una evolución acorde entre salarios y productividad y tienen efectos negativos sobre la tasas de paro y de inflación[3].

Por último, es importante que en el mercado de trabajo existan mecanismos de intermediación entre demanda y oferta de trabajo que sean eficaces. La agencia pública de empleo y la regulación de las agencias privadas de colocación juegan un papel fundamental en el desarrollo de estos mecanismos. En el caso español, la situación actual, en este sentido, deja bastante que desear[4].

Globalmente, es esta la situación de partida sobre la que hay que enjuiciar la reforma del mercado de trabajo en España. De hecho, el documento sobre la reforma del mercado de trabajo, que el gobierno envió al Consejo Económico y Social (CES) a mediados de este año, reflejaba acertadamente, aunque a grandes rasgos, esta situación de partida. En el cuadro núm. 1 se resumen las principales propuestas de dicho documento clasificadas en cada uno de los siete apartados que en el mismo se resaltan como más importantes en la reforma del mercado de trabajo español. La reforma de algunos contratos temporales y de los contratos a tiempo parcial y de inserción (contratos de prácticas y de formación) se consideraban necesarios para evitar las distorsiones que el sistema de contratación ha producido en el funcionamiento del mercado de trabajo. Esta reforma, junto con la clarificación de la regulación legal de los despidos económicos y la reducción que los costes que se derivan de la intervención administrativa en la extinción de contratos indefinidos en determinados casos, habría de constituir la solución a la segmentación del mercado de trabajo entre trabajadores fijos y temporales, que no solamente es socialmente injusta sino que también es económicamente ineficiente, puesto que ha tenido efectos perniciosos sobre la rotación laboral y la evolución de la productividad y de los salarios[5]. En cuanto a la movilidad interna (modificaciones sustanciales del contrato de trabajo en lo que se refiere a funciones, horario, jornada de trabajo, movilidad geográfica, etc.), el documento abogaba por dotar a los empresarios y a los representantes de los trabajadores de una mayor autonomía en la regulación de algunos de estos temas, tras derogar las Ordenanzas Laborales. La potenciación de la negociación colectiva también se consideraba el mecanismo adecuado para eliminar las deficiencias existentes en la actual estructura salarial. Por otra parte, el sistema de protección por desempleo se consideraba suficientemente modificado tras la Ley 22/92 de 30 de julio (originada tras el famoso "decretazo") y sólo se consideraba necesario una mayor eficacia en la

(3) Veáse Jimeno (1992). "Las implicaciones macroeconómicas de la negociación colectiva: el caso español", *Moneda y Crédito,* nº 195.

(4) Veáse Jimeno (1993): "La reforma del INEM como mecanismo de intermediación en el mercado de trabajo", *Boletín del Círculo de Empresarios,* nº 57.

(5) Veáse Jimeno y Toharia (1992): "Productivity and Wage Effects of Fixed-Term Employment: Evidence from Spain", FEDEA, documento de trabajo 92-11; Jimeno y Toharia (1993): "The Effects of Fixed-Term Employment on Wages: Theory and Evidence from Spain", *Investigaciones Económicas, vol.* XVI(3), septiembre; y Dolado y Bentolila (1992): "Who are the insiders? Wage Setting in Spanish Manufacturing Firms", Banco de España, documento de trabajo 9229.

lucha contra el fraude y la eliminación de la exención de las prestaciones por desempleo a efectos del IRPF. Por último, en lo que se refiere a formación profesional, las líneas de actuación adecuadas se consideraban las formuladas por el Acuerdo Tripartito sobre Formación Profesional Continua y el Plan Nacional de Formación Profesional; y en lo que se refiere a la reforma de los mecanismos de intermediación en el mercado de trabajo, la reforma de la agencia pública de empleo (INEM) y la autorización de las empresas de trabajo temporal se presentaban como las medidas más oportunas.

Las vicisitudes sufridas por este documento durante el proceso de negociación de un pacto social, son bien conocidas. Los sindicatos se negaron en un principio a su discusión y la convocatoria de elecciones generales les proporcionó una buena coartada. Una vez que se procedió a su discusión en el CES, varios meses después que fuera remitido por el gobierno, el CES fue incapaz de presentar un dictamen consensuado, principalmente, pero no exclusivamente, por la oposición sindical a algunas medidas que los expertos del CES consideraban irrenunciables y por la falta de propuestas alternativas. Ante esta situación, el gobierno ha procedido a desarrollar la reforma del mercado de trabajo, aún sin contar con el consenso con los empresarios y los representantes sindicales.

En el cuadro núm. 2 hemos resumido el desarrollo de la reforma del mercado de trabajo a partir de las recientes medidas tomadas por el gobierno, siguiendo el mismo esquema del cuadro núm. 1 para facilitar la comparación entre ambos cuadros. Como puede observarse en dicho cuadro, las medidas adoptadas por el gobierno son coherentes con las propuestas del documento comentado anteriormente. La reforma del sistema de contratación se ha centrado en la promoción de ciertos contratos de inserción (contrato de prácticas y contrato de aprendizaje, que sustituye al existente contrato de formación) y en modificaciones menores del contrato a tiempo parcial junto con la introducción de mayores restricciones en el uso del contrato de fomento del empleo (algo que los sindicatos venían reclamando desde que estos contratos se introdujeron en la legislación laboral a finales de 1984). Como contrapartida, se pretende eliminar las rigideces que el contrato indefinido de empleo supone para el ajuste de plantillas facilitando ciertos despidos y la movilidad interna de los trabajadores dentro de la empresa. Para ello, se crea la nueva figura de despido colectivo, para la que se mantiene la necesidad de la autorización administrativa pero con plazos de tramitación más cortos y menos costosos, se consideran las causas económicas, organizativas o de producción como causas objetivas de extinción de contrato y se eliminan ciertas restricciones que algunos artículos del Estatuto de los Trabajadores suponían para las modificaciones sustanciales del contrato de trabajo (funciones, horario, jornada de trabajo, movilidad geográfica, etc.) mientras se mantienen otras y se remite a la negociación colectiva la regulación de estas condiciones de trabajo. Como mecanismo para mejorar el proceso de determinación de salarios se recurre a favorecer la cláusula de descuelgue de los convenios de sector en aquellas empresas en dificultades económicas. En cuanto a protección por desempleo, no sólo se elimina la exención de las prestaciones por desempleo a efectos del IRPF, sino que una parte de la cuota correspondiente al trabajador de las contribuciones a la Seguridad Social serán abonadas por los perceptores (en lugar de por el INEM, como hasta ahora) y se incrementa en 0,5% la cuota obrera por desempleo a la Seguridad Social (medida destinada a corregir en parte el déficit presupuestario del INEM). Por último, en lo referente a mecanismos de intermediación en el mercado de trabajo, se autorizan las empresas de trabajo temporal y las agencias privadas de colocación que no tengan fines lucrativos.

CUADRO NUM. 1

LA REFORMA DEL MERCADO DE TRABAJO

(Documento enviado al CES a mediados de 1993)

Mecanismos de entrada en el mercado de trabajo	Movilidad interna	Mecanismos de salida del empleo	Estructura Salarial	Protección por desempleo	Formación profesional	Sistemas de intermediación en el mercado de trabajo
Restablecer el principio de causalidad.	Derogación de las Ordenanzas Laborales.	Clarificar la regulación jurídica de los despidos económicos.	Ampliar el campo de la negociación colectiva a nuevas materias.	Mejorar el control y la lucha contra el fraude.	Continuar con las líneas de actuación que inspiran el Acuerdo Tripartito sobre Formación Profesional Continua y el Plan Nacional de formación Profesional.	Reforma del INEM.
Reforma del contrato a tiempo parcial.	Potenciar la distribución flexible del tiempo de trabajo.	Reconsiderar la intervención administrativa en determinadas extinciones de contrato.	Modificar el actual esquema de determinación salarial para disminuir su rigidez y propiciar su adecuación a la evolución de la productividad.	Eliminar la exención de las prestaciones por desempleo a efectos del IRPF.		Regulación de las empresas de trabajo temporal.
Elaboración de nuevos contratos de inserción (contrato de aprendizaje) y revisar los contratos en prácticas y para la formación.	Eliminar restricciones a la movilidad geográfica.					

CUADRO NUM. 2

EL DESARROLLO DE LA REFORMA DEL MERCADO DE TRABAJO

Mecanismos de entrada en el mercado de trabajo	Movilidad interna	Mecanismos de salida del empleo	Estructura Salarial	Protección por desempleo	Sistemas de intermediación en el mercado de trabajo
1. CONTRATO EN PRACTICAS:[2] - Reducción del período máximo de tres a dos años. - Salario a fijar en convenio. Reducción del tope mínimo salarial al 60%-75% del salario fijado en convenio para trabajadores fijos de igual cualificación. 2. SUSTITUCION DEL CONTRATO DE FORMACION POR EL CONTRATO DE APRENDIZAJE:[2] - Ampliación de la edad máxima del aprendiz de 20 a 25 años. - Restricciones legales sobre el máximo número de aprendices que puedan contratarse. - Duración del contrato entre 6 meses y 3 años. - Salario a fijar en convenio. Reducción del tope mínimo salarial al 70%-80%-90% del salario mínimo interprofesional. - Mayor control sobre el uso del contrato de aprendizaje. - Reducción de las cotizaciones sociales y de las prestaciones sociales. 3. CONTRATO A TIEMPO PARCIAL Y CONTRATO DE RELEVO:[2] - Reducción de la protección social de los contratados por menos de 12 horas a la semana o 48 horas al mes. 4. CONTRATO DE FOMENTO DEL EMPLEO (CFE): - Prórroga única de 18 meses para los CFE que finalicen en 1994:[2] - En lo sucesivo, se restringe el CFE a programas dirigidos a pequeñas empresas para fomentar la contratación de perceptores de prestaciones por desempleo:[3]. 5. AMPLIACION DEL PERIODO DE PRUEBA EN ALGUNOS CASOS[3].	- La clasificación profesional de los trabajadores se establecerá mediante negociación colectiva[3]. - El cómputo de la jornada ordinaria de trabajo puede hacerse con referencia anual, de forma que es posible la distribución irregular de la jornada de trabajo a lo largo del año[3]. - Posibilidad de remunerar horas extraordinarias con tiempo de descanso. Eliminación del incremento legal mínimo del 75% sobre el salario base en la remuneración de las horas extraordinarias[3]. - Eliminación del incremento legal mínimo del 25% sobre el salario base en la remuneración de las horas nocturnas[3]. - Posibilidad de acumular el descanso semanal y de fraccionar las vacaciones[3]. - Se incluyen las razones económicas en los supuestos de movilidad geográfica: En casos individuales, no se precisa de autorización administrativa pero se mantiene el control judicial. En casos colectivos se debe consultar a los trabajadores y la autoridad laboral puede suspender decisiones de traslado por un período máximo de un año[3]. - Se suprime la necesidad de autorización administrativa de modificaciones sustanciales de las condiciones de trabajo. Se mantiene el control judicial para los casos individuales y, además, consultas con los representantes de los trabajadores en casos colectivos[3].	- Se introduce la figura del despido colectivo. Sólo este tipo de despidos requiere de autorización administrativa[3]. - Se reducen los plazos en la tramitación de los Expedientes de Regulación de Empleo. El silencio administrativo en primera instancia autoriza el expediente[3]. - Se amplían las causas objetivas para la extinción de contrato a las económicas, organizativas o por razones de producción[3]. - El Estado se hace cargo de la parte de los salarios de tramitación en exceso de 60 días[3].	- Potenciación de la negociación colectiva como mecanismo para determinar el salario base y otros componentes salariales[3]. - Se facilita la cláusula de descuelgue de los convenios colectivos de sector[3].	- Las prestaciones por desempleo estarán sujetas al IRPF y a parte de la cuota obrera de la Seguridad Social[1] - Se incrementa en 0,55 la cuota obrera por desempleo a la Seguridad Social[1].	- Autorización de agencias de colocación sin fines lucrativos[2]. - Autorización de empresas de trabajo temporal dedicadas a la cesión de trabajadores a otras empresas[2].

(1) Ley de Presupuestos Generales del Estado de 1994.

(2) Decreto-Ley sobre Medidas Urgentes de Fomento de la Ocupación.

(3) Anteproyecto de Ley de Reforma del Estatuto de los Trabajadores

3. Valoración: Los efectos de la reforma.

Cabe preguntarse si estas medidas resultan excesivas al "desproteger" a los trabajadores de sus derechos fundamentales y si, por otra parte, son suficientes para resolver los problemas de funcionamiento del mercado de trabajo español. En primer lugar, hay que reconocer que estas medidas no suponen ningún cambio sustancial en los principios rectores de la legislación laboral de nuestro país. Estos principios básicos son fundamentalmente tres: el reconocimiento de la negociación colectiva como un derecho de los trabajadores a la hora de determinar las condiciones de trabajo, el control judicial de ciertas decisiones empresariales y la intervención del Estado en la protección de ciertos derechos de los trabajadores (estabilidad en el empleo, protección por desempleo, existencia de una agencia pública de empleo, etc.). En cualquier caso, estas medidas suponen un cambio en la composición de la regulación de dichas condiciones, de forma que ahora las disposiciones legales sobre dichas condiciones son menos restrictivas, al reconocerse que la negociación colectiva es un instrumento más adecuado para regular las condiciones de trabajo que la mera disposición legal. Por otra parte, los mecanismos de control judicial de las decisiones empresariales y de intervención estatal se mantienen con modificaciones mínimas, por lo que considerar la actual reforma del mercado de trabajo como una "desregulación" excesiva del mercado de trabajo es, cuando menos, una opinión interesada (y errónea). Además, no es el caso que de la comparación de la regulación legal del mercado de trabajo en España con la existente en otros países de la UE resulte que la legislación laboral española sea especialmente contraria a los "intereses de los trabajadores" (tal y como los perciben los representantes sindicales) en relación a la de dichos países. Más bien ocurre que los costes del despido en España son, en la práctica, de los más altos de Europa y el sistema de protección por desempleo español es bastante generoso, incluso en relación a otros países de nuestro entorno[6].

En lo que se refiere a la eficacia de estas medidas en la resolución de los problemas de funcionamiento del mercado de trabajo, existen dudas de que sea alta. En concreto, sí existían rigideces en los mecanismos de entrada y salida del mercado de trabajo, antes de la reforma, puede suceder que, tras la reforma, estas rigideces sean aún mayores. En lo que se refiere a contratos atípicos (a tiempo parcial, temporales, de prácticas o de aprendizaje), las nuevas normas son aún más rígidas (si bien algunos de estos contratos pueden implicar costes laborales menores). Por ejemplo, el contrato de aprendizaje amplía la edad máxima del aprendiz en cinco años (en relación a la edad máxima del contrato de formación anterior) pero establece controles, garantías y restricciones (sobre el número de aprendices que se pueden contratar, por ejemplo) que no existían anteriormente en el contrato de formación[7]. Además, el uso del contrato de fomento del empleo (el contrato temporal mayoritario actualmente) pasará en el futuro a estar mucho más restringido que actualmente (al limitarse a actividades muy específicas).

Estas modificaciones de los contratos de inserción, en principio, podrían estar justificadas como complemento de otras medidas que eliminaran algunas de las rigideces impuestas por el contrato de trabajo indefinido. Es cierto que, en lo que se refiere a movilidad interna, algunas de esas rigideces desaparecen, pero, por otra parte, es dudoso que la nueva regulación de los

---

(6) Veáse García Perea y Gómez (1993): "Aspectos institucionales del mercado de trabajo español, en comparación con otros países comunitarios", *Boletín Económico,* Banco de España, septiembre.

(7) Hay que tener en cuenta que las personas que pueden verse afectadas por el contrato de aprendizaje y que no están comprendidas en el ámbito del contrato de formación, son sólo alrededor de unas cien mil personas, que son las comprendidas entre 20 y 24 años, sin experiencia laboral y que tienen estudios de BUP, FP1 o EGB.

despidos abarate sustancialmente los ajustes de plantilla que afecten a trabajadores fijos. En primer lugar, la definición de los despidos colectivos puede resultar más restrictiva para aquellas empresas que han utilizado la figura del despido por causas objetivas (vía conciliación) puesto que ahora existen ciertos límites, que antes no existían, a partir de los cuales el despido se considera colectivo y requiere de la intervención administrativa[8]. Además, el control judicial de los despidos colectivos es ahora más intenso. Por otra parte, aunque el coste de tramitación de los despidos colectivos, vía expedientes de regulación de empleo, son ahora menores, las indemnizaciones legales por despido no han sido modificadas. Dado que el coste del despido, en la práctica, está muy influenciado por la indemnización legal fijada para los despidos disciplinarios improcedentes (45 días de salario por año trabajador con un máximo de 42 meses de salario) y que, en principio, ni el control judicial de los despidos ni la intervención administrativa en la tramitación de los expedientes de regulación de empleo han sufrido modificaciones sustanciales, no existen razones fundadas para pensar que dicho coste vaya a disminuir drásticamente. En la medida en que las decisiones judiciales y las decisiones administrativas sobre expedientes de regulación de empleo respondan a los mismos criterios con que se realizan actualmente, los costes despido no van a variar sustancialmente, a menos que se modifiquen las indemnizaciones legales correspondientes a los despidos improcedentes[9].

En lo que referente a la negociación colectiva, es acertado intentar trasladar a este ámbito la regulación de las condiciones sustanciales de las condiciones de trabajo y de la estructura salarial. Pero, por otra parte, algunas de las peculiaridades básicas del sistema de negociación colectiva español no se han modificado. En concreto, se mantiene la eficacia general automática de los convenios colectivos, que constituye una excepción en los países de nuestro entorno. Los convenios colectivos españoles seguirán afectando a todos los trabajadores y empresarios de su ámbito geográfico y funcional, independientemente de que estén o no representados por las organizaciones firmantes del convenio, mientras que en la mayoría de los países de la UE, los convenios son de eficacia limitada a los representados por las partes firmantes. Los criterios de representatividad sindical, que en España son mucho más favorables a los sindicatos mayoritarios que en otros países de la UE, tampoco cambiarán: en la mayoría de los países europeos, los sindicatos adquieren la condición de representantes de los trabajadores en la negociación de los convenios de ámbito superior a la empresa en función de varios criterios, entre los que es prioritario su número de afiliados, mientras que en España los sindicatos resultan legitimados para negociar estos convenios en función de unas elecciones sindicales que organizan ellos mismos y en las que los sindicatos mayoritarios están claramente favorecidos. El principio de jerarquización de los convenios que resulta de un carácter extremadamente territorial de la negociación colectiva y de aplicar el convenio "más favorable" a cada caso, y que ha producido el fenómeno de las "negociaciones en cascada", tampoco se ve alterado. Las nuevas normas clarifican las condiciones bajo las cuales una empresa puede acogerse a cláusulas de descuelgue respecto a convenios de ámbito superior. Pero estas condiciones se establecerán en el convenio de ámbito superior correspondiente y sólo cuando dicho convenio no especifique las condiciones de descuelgue y la empresa alcance un acuerdo con los representantes de sus trabajadores, se podrán aplicar condiciones de trabajo y salarios inferiores a los fijados en convenios colectivos

(8) Un despido colectivo es aquél que, motivado por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción, afecte en un período de 90 días al menos a 10 trabajadores en las empresas que ocupen menos de 100 trabajadores, al 10% de los trabajadores en las empresas que ocupen entre 100 y 300 trabajadores y a 30 trabajadores en empresas que ocupen 300 o más trabajadores.

(9) Para un análisis más detallado del funcionamiento práctico de la regulación de los despidos, veáse Jimeno y Toharia (1992): "El despido y sus costes: ¿qué reformas?", *Economistas, 55.*

de ámbito superior a la empresa. En consecuencia, no hay cambios sustanciales en las reglas que rigen la negociación colectiva y, por tanto, no cabe esperar que los resultados de la misma sean más favorables que los que se producen actualmente.

Por último, los mecanismos de intermediación en el mercado de trabajo pueden mejorar sustancialmente, si la regulación de las empresas de trabajo temporal y de las agencias privadas de colocación es acertada. Sin embargo, la reforma del funcionamiento de la agencia pública de empleo (el INEM) no se ha abordado, hasta ahora, con la intensidad con que debería hacerse. El desarrollo de la regulación de las agencias privadas y la reforma del INEM son tareas urgentes de las que depende que la mejora a la que nos referíamos anteriormente se produzca o no.

En definitiva, si bien el conjunto de medidas en las que el gobierno ha plasmado la idea de reforma del mercado de trabajo están bien orientadas y son medidas que van en la dirección acertada, estas medidas no son suficientes para resolver los problemas de funcionamiento del mercado de trabajo español. Por otra parte, dichas medidas no implican cambios sustanciales en los aspectos institucionales, ni constituyen una "desregulación" salvaje del mercado de trabajo. A pesar de la reforma, la legislación laboral española se sigue caracterizando por un exceso de intervención administrativa y de proteccionismo mal entendido en relación a la legislación laboral de otros países europeos.

LA REFORMA DEL MERCADO DE TRABAJO DE DICIEMBRE DE 1993 EN SU CONTEXTO

Joan Trullén
Departamento de Economía Aplicada
Universidad Autónoma de Barcelona

Contenido fundamental de la reforma del mercado de trabajo.

Desde mediados de 1993 el nuevo Gobierno ha tratado de alcanzar un acuerdo sobre política de rentas con los representantes sindicales y de las organizaciones empresariales. En el contexto de una nueva direccion en la política macroeconómica -en la que la política monetaria debe cumplir un papel menos contractivo y la política presupuestaria ya no puede incrementar sus objetivos redistributivos o compensatorios- la política de rentas constituía una pieza de especial transcendencia[1]. A diferencia de las experiencias de concertación anteriores[2], se trataba ahora no sólo de contener el crecimiento de los costes salariales nominales (crecimientos de los salarios en función de la inflación prevista y no de la inflación pasada) y reales[3] (para lograr incrementos de los excedentes de explotación y en la tasa de ahorro de las empresas[4], sino también de mejorar el modelo de negociación colectiva y el funcionamiento del mercado de trabajo especialmente en el proceso de formación de salarios. Los aspectos microeconómicos y de negociación cumplen así un papel mucho más relevantes que en anteriores experiencias o propuestas de acuerdos sociales.

El contenido de la reforma del mercado de trabajo aprobada por el gobierno el día 3 de diciembre de 1993 responde en términos generales a las propuestas hechas a lo largo de los meses que han durado las negociaciones del pacto social y afectan a un amplio conjunto de aspectos relacionados con la reforma de las modalidades de contratación y con la ordenación y estructura de la negociación colectiva. Se articulan en un Decreto Ley de medidas urgentes de fomento de la ocupación y en dos proyectos de ley sobre cambios en el Estatuto de los Trabajadores y regulación de las empresas de trabajo temporal. La experiencia italiana reciente

(1) Véase Alfredo Pastor (1993).

(2) Véase Ezio Tarantelli (1978) y Fuentes Quintana (1982).

(3) Se trata del objetivo característico de las políticas de rentas de segunda generación, de acuerdo con la tipología establacida por Soskice, Ulman y Flanagan. La segunda generación de políticas de rentas, además de plantearse objetivos antiinflacionistas, pretende alcanzar crecimientos de salarios reales en torno a una "tasa óptima de crecimiento de los salarios maximizadora de la inversión agregada de una economía" Sylos Labini (1984 y 1993). Asistiríamos ahora al esbozo de una tercera generación de políticas de rentas en la que los objetivos redistributivos no pueden incrementar el gasto público, recayendo cada vez más en el ámbito empresarial.

(4) Sobre la caída de la tasa de ahorro en los últimos años y, especialmente en 1993, véase Julio Alcaide Inchausti.

de reforma del mercado de trabajo en un contexto macroeconómico similar al español que incluye también propuestas de políticas de rentas es de nuevo un punto de referencia fundamental[5].

El diagnóstico implícito que orienta la reforma propuesta parte de la existencia de un muy alto nivel de paro, que se ha acelerado en los dos últimos años, y que incluye a un importante contingente de parados de larga duración así como a jóvenes sin estudios. La rigidez en el mercado de trabajo sería una de las causas del mantenimiento de altas tasas de desempleo, junto con la insuficiencia de la demanda y el crecimiento de la productividad. En consecuencia se deben abordar -junto con la política monetaria y cambiaria expansiva antes expuesta y la política de moderación salarial- cambios importantes en el funcionamiento del mercado de trabajo que permitan disminuir las rigideces existentes en el sistema.

La movilidad laboral interna existente no es suficiente, tanto en su vertiente territorial o geográfica como en su vertiente funcional. De ahí que ante caídas en la demanda efectiva los empresarios respondan incrementando la movilidad externa. La introducción de nuevas figuras de contratación en la amplia reforma del Estatuto de los Trabajadores de 1984, singularmente la figura del contrato de fomento del empleo no ha resuelto a largo plazo el problema del desempleo, lo que indica que no es posible modificar el volumen de empleo total que puede generar una economía con este tipo de contratos flexibles[6]. Además este tipo de contratos ha incrementado la rotación de la mano de obra dificultando la adquisición de conocimientos y la profesionalidad[7].

En consecuencia los problemas de rigidez se situarían fundamentalmente en la movilidad interna, es decir, en la capacidad de modificar la organización del trabajo en el interior de la empresa así como de disponer del tiempo de trabajo de forma flexible. La persistencia de rigideces en la movilidad funcional para mejorar la estructura organizativa de las empresas exige sustituir las viejas Ordenanzas Laborales o Reglamentaciones de Trabajo que aún afectan a más de un millón y medio de trabajadores.

Entre las rigideces detectables adicionalmente en el funcionamiento del mercado de trabajo sobresale las relacionadas con un excesivo grado de centralización de la negociación colectiva. Tradicionalmente se ha considerado que un elevado grado de centralización en las relaciones laborales es positiva en tanto permite alcanzar acuerdos macroeconómicos. Sin embargo la rigidez que se desprende de la permanencia de modelos de negociación centralizada puede dificultar la adopción de medidas de ajuste necesarias en empresas o sectores particulares. De ahí que un modelo de negociación más descentralizado pueda permitir ajustes microeconómicos más eficientes.

Son muchas y muy numerosas las modificaciones propuestas en los textos del Gobierno que obedecen a este diagnóstico. En general van en la dirección de incrementar la flexibilidad interna

(5) Véase "Protocolo sulla política dei redditti e dell'ocupazione, sugli assetti contrattuali, sulle politiche del lavoro e sul sostegno al sistema productivo, de 3 luglio 1993", suscrito por el Gobierno y las partes sociales, que establece mecanismos de flexibilidad similares a los planteados en la reforma española, articulando un complejo sistema de niveles de negociación de convenios colectivos de enorme interés.

(6) Este hecho confirma el pronóstico del grupo de expertos independientes dirigido por Julio Segura (1991).

(7) Véase CES (1993) y Esteve Sanromá (1993) para quien los datos disponibles situarían a la economía española "como una de las más flexibles en relación con la movilidad y rotación laboral, superior incluso a los Estados Unidos".

y de dotar al Convenio Colectivo de nuevas funciones en lo que concierne a la movilidad funcional o interna, y a la toma de responsabilidades por parte de los agentes sociales.

Uno de los aspectos más destacados de la reforma laboral propuesta se caracteriza por tratar de resolver el problema de la rigidez existente fundamentalmente en el acceso al mercado de trabajo, singularmente con la adopción de nuevas fórmulas de contratación, entre las que destacan el contrato de aprendizaje. para los jóvenes que no disponen de formación ni práctica suficiente para acceder a un oficio o a un trabajo cualificado, y el contrato de trabajo en prácticas, para los jóvenes que disponen de titulación universitaria o de formación profesional de grado medio o superior. El posible uso indiscriminado de este tipo de contratos, a la luz de la experiencia de los contratos de fomento de empleo, están en el origen del rechazo de las organizaciones sindicales a la propuesta gubernamental. El decreto ley remite a un dudosamente constitucional desarrollo reglamentario que acote su alcance.

También se plantea reformas substantivas tendentes a incrementar la movilidad funcional que afectan, entre otras cuestiones a los criterios de clasificación profesional, ascensos, estructura del salario, tiempo de trabajo (jornada, horas extraordinarias, trabajo nocturno, trabajo a turnos, ritmo de trabajo). En este sentido se remite sistemáticamente a los convenios colectivos la fijación de estos aspectos. Obsérvese que esta remisión va en la dirección de reforzar sistemáticamente el convenio colectivo como ámbito de fijación de las condiciones de trabajo, descentralizando así una parte relevante de la negociación salarial. Es de destacar la propuesta de modificar la estructura salarial, dando mayor peso a la parte variable del salario, y posibilitando que los convenios colectivos fijen de acuerdo con las circunstancias de cada sector y de cada empresa los complementos de productividad.

Sin embargo en mi opinión el núcleo del sistema vigente basado en la protección del empleo fijo de los trabajadores "de dentro" con flexibilidad fundamentada básicamente en la contratación de "los de fuera" de acuerdo con las necesidades coyunturales no queda substancialmente afectada[8]. Si bien es cierto que la eliminación de los contratos de fomento del empleo y la mayor flexibilidad de las condiciones laborales de los trabajadores fijos va en la dirección flexibilizadora, también es verdad que los nuevos contratos de aprendizaje y en prácticas pueden ser utilizados como sucedáneo para proseguir con la flexibilidad numérica o externa. En este sentido se trata de una reforma relativamente moderada, aunque lleva la dirección flexibilizadora correcta.

Algunos de los contenidos que otorgan mayor flexibilidad funcional residen en otorgar a la dirección de la empresa la capacidad de modificar sustancialmente las condiciones de trabajo por razones económicas, técnicas, organizativas o de producción, permitiéndose la suspensión temporal del contrato de trabajo para superar situaciones de carácter coyuntural.

La reforma tiene una de sus características básicas en el fortalecimiento de los Convenios Colectivos como instrumentos centrales de articulación de las reformas. La flexibilidad se debe posibilitar fundamentalmente por medio de la negociación colectiva articulada en diferentes niveles: sectorial, territorial y de empresa, diferenciando los contenidos. Ello va en la dirección

(8) Se va más allá que en el sistema alemán, que mantiene altos grados de flexibilidad externa como sustitución de la interna pese a las últimas reformas, incrementando la tendencia a la segmentación véase Otto JACOBI y Walter Müller-Jentsch (1993). La tendencia a segmentar el mercado de trabajo, identificando un núcleo duro de trabajadores cualificados (manipuladores de símbolos) y una periferia flexible de trabajadores no cualificados, ha sido analizada de forma sugestiva por el actual Secretario de estado de trabajo de los Estados Unidos, Robert Reich (1991).

de incrementar la responsabilidad de los agentes sociales en la evolución de la empresa. Constituye el pilar fundamental de organización del mercado de trabajo propuesta por el gobierno[9] y puede abrir la puerta al desarrollo de un nuevo sindicalismo. La necesidad de dar respuesta al sistema productivo flexible exige organizar mecanismos de representación menos antagónicos y más participativos en las decisiones empresariales[10].

Para garantizar el éxito en tan amplio conjunto de reformas -que tan solo hemos esbozado- se exigiría un elevado grado de consenso entre los agentes sociales y el gobierno. La imposibilidad de alcanzar acuerdos tanto en la política de rentas como en la reforma laboral deja al gobierno ante el dilema de demorar la solución de los problemas o tratar de llevar a cabo las reformas sin el consenso social. Sin duda alguna la gravedad de la situación no permite demoras; de no actuar se corre el riesgo de dejar a la política monetaria y a la política presupuestaria como instrumentos únicos frente a los graves problemas estructurales.

En su conjunto el nuevo entramado institucional de regulación del mercado de trabajo va hacia una dirección de mayor flexibilización y de fortalecimiento de los Convenios colectivos como instrumentos de negociación, de solución de los conflictos y de construcción de mejores incentivos microeconómicos. Ello puede permitir el desarrollo de estrategias macroeconómicas de moderación salarial siempre y cuando los agentes sociales asuman también a escala sectorial y de empresa la necesidad de profundizar la estrategia de moderación salarial. La nueva estrategia macroeconómica exige el cumplimiento a escala de sector y de empresa de los objetivos de moderación salarial: si los agentes sociales comparten este criterio los resultados en términos de empleo y de mayor crecimiento económico de la estrategia de moderación salarial serán más rápidos y más eficaces. En caso contrario es muy probable que se deba asistir a un nuevo cambio de dirección macroeconómica, tensando la política monetaria e incrementando la contención de gastos redistributivos y de inversión de las administraciones públicas.

BIBLIOGRAFIA

ALCAIDE INCHAUSTI, Julio (1993):
"Nota sobre evolución del Ahorro Nacional Bruto en 1993" en *Cuadernos de Información Económica*, octubre de 1993.

CC.OO y UGT (1993):
Bases para un Acuerdo para el Empleo. Propuestas sindicales. Policopiado, 42 páginas.

CEOE-CEPYME (1993):
Consideraciones y propuestas de CEOE y CEPYME sobre las crisis económica y la negociación del Acuerdo Social, Madrid, 1 de septiembre de 1993, 12 páginas.

(9) El Consejo Económico y Social en su dictamen sobre la reforma del mercado de trabajo de noviembre de 1993 señalaba que una de las cuatro reglas básicas para un nuevo sistema de organización laboral reside en "La potenciación de la negociación colectiva, que debiera convertirse en el eje de nuestro sistema de relaciones laborales e igualmente en el eje de la reforma del mercado de trabajo, de forma que se asegure la eficaz capacidad de incidencia de las partes sociales en la ordenación de aquellas relaciones y el equilibrio y contrapeso de poderes" CES (1993, pág. 7).

(10) Véase Cahrles C. Heckschaer (1993).

CES (1993):
Dictamen del Consejo Económico y Social sobre Reforma del Mercado de Trabajo, Madrid 4 de septiembre de 1993, 34 páginas.

HECKSCHER, Charles C. (1993):
El nuevo sindicalismo. La participación del trabajador en la empresa en transformación, MTySS, Madrid.

JACOBI, Otto y Walter MÜLER-JENTSCH (1992):
"Alemania occidental: continuidad y cambio estructural" en Guido BAGLIONI y Colin CROUCH (Comps.), *las relaciones laborales en Europa. El desafío de la flexibilidad,* MTySS, Madrid.

PASTOER, Alfredo (1993):
La Política de Rentas elemento de la política económica, Madrid, 2 de septiembre de 1993, Multicopiado.

REICH, Robert (1991):
The Work of Nations, Alfred A. Knopf, Nueva York.

REVENGA, Anna (1991):
"La liberalización económica y la distribución de la renta" en *Moneda y crédito*, núm. 193.

SANROMA, Esteve (1993):
El marc laboral. Quaderns de competitivitar, núm. 15, Departament d'Industria, Generalitat de Catalunya, Barcelona.

SEGURA, julio (1991):
Análisis de la contratación temporal en España, MTySS, Madrid.

SYLOS LABINI, Paolo (1984):
Le forze dello sviluppo e del declino, Ed. Laterza, Roma.

SYLOS LABINI, Paolo (1993):
Progresso tecnico e sviluppo ciclico, Ed. Laterza, Roma.

TARANTELLI, Ezio (1978)
Il ruolo economico del sindacato, Eda. Laterza, Bari.

TRULLEN, Joan (1993,a):
Fundamentos económicos de la transición política española. La política económica de los Acuerdos de la Moncloa, Colección Economía y Sociología del Trabajo, MTySS, Madrid.

TRULLEN, Joan (1993,b):
"Inversión y políticas de empleo en España. Consecuencias macroeconómicas de la estrategia de moderación salarial y de su abandono" ponencia presentada en las VIII Jornadas de Alicante de Economía Española, (en prensa).

TRULLEN, Joan (1993,c):
"La política de rentas en el proceso de ajuste y reforma de la economía española" en *Libro marrón,* Círculo de empresarios, Madrid, diciembre de 1993.

NOVIEMBRE 1993: CIERRE DE UN AÑO DE INCERTIDUMBRE

Francisco Alvira Martín
José García López

I. INTRODUCCION.

En el último trimestre del año, el sentimiento económico de los españoles es marcadamente pesimista. Es ésta, la conclusión más relevante ante los datos del sondeo de noviembre. El Indice del Sentimiento del Consumidor (I.S.C.), que expresa en forma numérica el grado de confianza del público sobre la coyuntura económica, tiene un valor 51, con un retroceso de cinco puntos respecto a la medición de junio de 1993.

En noviembre de 1992, el valor del ISC (52) era el peor de los obtenidos en todos los sondeos que se vienen realizando en España, con la misma metodología desde el año 1976. En el sondeo siguiente de febrero de 1993, el índice apenas cambió (ver cuadro núm. 1) y el avance del sondeo de junio, que recogía una mejora notable de las expectativas respecto al último trimestre del año anterior, se pierde de nuevo después del verano de 1993.

Hay que retroceder al año 1981 para encontrar un período amplio, noviembre 81/noviembre 82, con un desánimo parecido entre los consumidores españoles. El ISC de aquél año varió entre los valores 56 y 59. El de 1993, entre valores inferiores, 50 y 56.

Para los consumidores españoles, el año que está a punto de terminar, ha sido el peor desde 1977, después de varios años de mejora del índice. En la primera parte del año 1991, el sentimiento económico de los españoles alcanzaba su cota más alta, 99.

CUADRO NUM. 1

INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR

	Año 1993			Año 1992			Año 1991
	Noviem.	Junio	Febrero	Noviem.	Junio	Febrero	Noviem.
Opinión sobre....							
Situación Económ. del País							
* *Presente respec. pasado*	19	29	21	32	58	66	80
* *Futuro respec. presente*	61	65	46	35	70	82	102
Situación Económ. familiar							
* *Presente respec. pasado*	61	68	69	74	88	89	91
* *Futuro respec. presente*	80	84	77	69	99	104	107
Valoración momento de compra	32	35	35	50	81	76	96
Indice del sentimiento del consumidor . .	51	56	50	52	79	83	98

Desde el principio del año 1992 se produjo un retroceso de las opiniones optimistas, con una transformación radical del sentimiento económico en el sondeo de noviembre del año 92. Un retroceso de un 34% del índice en cuatro meses muestra la intensidad del cambio en la confianza económica de los consumidores. Con pequeñas variaciones durante doce meses, los bajos valores del ISC muestran la profundidad del pesimismo y confirman una valoración desfavorable de la realidad económica que el consumidor obtiene al creer percibir un agravamiento del principal problema de la economía española: el paro.

El pesimismo de los españoles no es un fenómeno aislado. La evolución de la opinión de los consumidores europeos es muy parecida a la de los españoles. El retroceso del índice medio comunitario comienza con los años 90, adelantándose aproximadamente un año, al cambio de la opinión económica de los españoles. La pérdida de confianza de los europeos entre 1991 y la última parte del año 93, es similar a la española entre 1992 y el último trimestre de 1993. Este cambio del sentimiento económico español al ocurrir en menos meses que el europeo, señala otra característica española: la rápida transformación de la opinión económica en España. El consumidor español ha pasado a mostrar uno de los peores índices de sentimiento económico europeo en sólo un año. El español medio, despide el año viejo de 1993 con malos recuerdos.

Al concluir el año, los datos del último sondeo muestran, por tanto, un marcado pesimismo económico de los ciudadanos con las siguientes características:

1° El índice pierde la pequeña ganancia conseguida en junio 93.

2° La desconfianza económica varía poco durante el año último.

3° La rápida caída de la confianza económica de los españoles se corresponde con un retroceso parecido en la mayoría de los países europeos.

4° El pesimismo español ha aparecido con un desfase temporal respecto al valor medio comunitario, pero ha sido más intenso.

5° Confianza en una salida de la crisis desde una política económica conjunta en Europa.

6° Una experiencia económica peor en cada sondeo desde noviembre 92.

7° Las expectativas generales y particulares retroceden respecto al anterior sondeo, pero mejoran bastante al comparar los datos de noviembre 93 con los de un año antes.

8° Una actitud claramente contraria al consumo de bienes duraderos es una característica notable de la actual pérdida de confianza.

1. Nuevo retroceso del Indice del Sentimiento del Consumidor respecto a junio.

El pequeño avance de seis puntos entre los últimos meses de febrero y junio se pierde en el último sondeo. En junio la mejora importante de 19 puntos en las expectativas sobre la economía tradicional, coincidente con las elecciones legislativas, no se mantiene en noviembre y todos los componentes del ISC muestran un retroceso respecto al anterior sondeo.

2. El pesimismo varía poco durante el año 1993.

Desde noviembre del 92 y después de la pequeña recuperación de junio, el sentimiento económico de los españoles varía poco. Se mantiene en torno al valor 50 que traduce un alto grado de pesimismo, estancado en una fase de depresión del ciclo del índice. En los últimos doce meses, el español medio es consciente de vivir una grave crisis económica.

3. El sentimiento económico de los españoles no difiere del manifestado por el ciudadano comunitario.

La confianza de los consumidores españoles expresada por el I.S.C. de junio de 1992 ha tenido una evolución muy desfavorable desde los últimos meses de 1992. El comportamiento del índice español es similar al de los restantes países comunitarios, con una notable excepción: el Reino Unido. El sentimiento económico de los ingleses era mucho más pesimista en 1990 que en el resto de los países comunitarios. Durante los tres últimos años, el índice de confianza inglés ha ido mejorando, desde posiciones muy negativas, el danés se ha mantenido, mientras los demás -el español incluido- han empeorado. En noviembre 93, el índice español es el peor de los doce.

4. Desfase temporal de la aparición del pesimismo en España y en la Unión Europea.

Aunque el pesimismo económico de los españoles difiere poco del de sus socios comunitarios en 1993, su aparición es más tardía. El sentimiento optimista de los españoles en la segunda mitad de los ochenta se prórroga hasta mediados del año 92. En los sondeos de aquellos años el índice español mostraba una diferencia favorable respecto al valor medio comunitario: siete puntos en 1990, ocho puntos en 1991. A partir de los últimos meses de 1992, esa relación se invierte: ocho puntos en contra para I, II y III trimestre del 93 y dieciséis puntos en el sondeo de octubre-noviembre. El retroceso de las opiniones optimistas ha sido muy rápido en España; mucho más que en los restantes países de nuestro entorno geográfico.

5. Confianza en la Unión Europea.

El debate sobre las ventajas e inconvenientes del proceso de integración europea y de los obstáculos surgidos en torno al tratado de Maastricht, ha sobrepasado el ámbito de los gobiernos y de sus administraciones, para plantearse en el plano de la opinión pública. No es nada claro que los ciudadanos de los países más ricos de la Unión Europea estén por estimular la convergencia de las políticas nacionales o por alcanzar una mayor homogeneidad cultural o legal. Incluso muchos europeos parecen sospechar que los problemas económicos de su país se solucionarían mejor si la burocracia de Bruselas no entorpeciera las decisiones nacionales. Para los países más desarrollados de la Comunidad, ni la discusión está cerrada, ni la opinión pública se inclina decididamente por acelerar o por retrasar el proceso de construcción de la Unión Europea.

La opinión pública española difiere de la de esos países y, mayoritariamente, apoya el proceso integrador a pesar de la crisis económica. Además, se observa una relación positiva entre las expectativas del público y su apoyo a continuar el proceso de construcción europea (ver cuadro núm. 2). Unas expectativas económicas relativamente más positivas acompañan a una mayor inclinación por la integración. No es aventurado inferir que los españoles manifiestan una notable confianza en la salida de la crisis por la colaboración de todos los países de la Unión.

CUADRO NUM. 2

CONFIANZA EN LA UNION EUROPEA

	Votaría:			
Media	A favor	En contra	Nc	Suma
EXPECTATIVAS				
1. GENERALES				
a) Optimistas (308)	58	14	28	100
b) Seguirán igual (486)	48	23	29	100
c) Pesimistas (1010)	41	25	34	100
1. FAMILIARES				
a) Optimistas (267)	59	18	23	100
b) Seguirán igual (909)	46	19	35	100
c) Pesimistas (631)	37	29	34	100

6. Deterioro de la experiencia económica.

El índice del sentimiento económico de los españoles ha variado poco durante el año 1993. Sin embargo, el comportamiento de los cinco componentes del índice difiere bastante.

La experiencia reciente sobre la evolución de la economía nacional y la familiar es mala y los dos índices retroceden en cada sondeo desde el año 1991. En noviembre de 1991, los índices respectivos (economía nacional y familiar) eran 80 y 91; en noviembre de 1992, los índices bajan a 32 y 74. En noviembre de 1993, a 19 y 61. Durante el año 1993, los consumidores españoles han manifestado un incesante retroceso de su valoración de ambos aspectos de la economía: la percepción de la economía nacional y sus implicaciones en la doméstica. En un año, el primer subíndice (economía nacional) ha perdido un 41% de su valor y el segundo un 18%.

Lo contrario sucede con las expectativas.

7. Las expectativas para el año 1994 son mejores.

Los españoles prevén una situación económica para el próximo ejercicio relativamente más optimista que la de noviembre del 92.

Los valores de los subíndices de expectativas, 61 y 80, para la economía nacional y personal, son inferiores a 100, por tanto, hay una mayoría de previsiones pesimistas, pero las opiniones son relativamente mejores que un año antes. Las diferencias de los subíndices son importantes. Conviene graduar este dato favorable y relacionarlo con la percepción reciente de la evolución económica. A medida que el presente económico es más difícil, muchos más esperan haber alcanzado el fondo de la crisis y que se iniciará la recuperación en los próximos meses: la economía mejorará en los próximos meses respecto a la mala situación actual. Cuando sólo un 4% creen que la economía nacional ha mejorado en los últimos seis meses y un 8% la familiar, parece entendible interpretar que existe un cierto grado de ese componente en las respuestas de una parte de los consumidores.

8. La caída del consumo privado.

El subíndice que recoge la valoración del momento para comprar bienes duraderos: automóviles, vivienda, electrodomésticos, etc... es 32. Este valor es el más bajo de la serie (desde el año 1977). Una amplía mayoría cree, por tanto, que si se es consecuente con la definición de la situación económica revelada en la encuesta, no es apropiada la adquisición de los bienes que por su precio -falta de dinero para algunos- por no adquirir cargas nuevas ante un futuro incierto, para otros o, incluso, en atención ante un moderado aumento de los precios, conviene diferir la compra.

El subíndice ha experimentado un retroceso del 36% respecto a noviembre del 92 y del 67% en relación a noviembre del 91.

II. EL BALANCE ECONOMICO DEL ULTIMO EJERCICIO: UN AÑO PERDIDO.

El sondeo de noviembre manifiesta el cierre anual de la valoración popular a la marcha de la economía. En el cuadro núm. 1, aparecen los datos de los últimos sondeos desde noviembre de 1991. Los valores de los índices sentencian el grado de confianza de los españoles respecto a la economía con una mala calificación que conduce a un retroceso importante de la demanda de bienes duraderos. Dos puntos positivos se encuentran en este balance. Las expectativas para el año 94, son mejores que para el 93 y hay un consenso notable de que profundizar en la construcción de la Unión Europea es una tarea favorable para la salida de la crisis económica nacional. El rechazo a ese proceso integrador tiene poca importancia. Una tercera parte de los españoles manifiestan su oposición a la U.E., frente a dos tercios que la apoyan.

En un año, noviembre 92/noviembre 93, el ISC no ha variado y el retroceso de un punto no es significativo, pero ha aumentado el número de consumidores que creen que la economía nacional se está deteriorando con un retroceso del 41% en su subíndice, e igual sucede con la economía personal de los entrevistados, con una pérdida del 18% en el subíndice. Esta experiencia negativa mueve a un retroceso del 36% en el subíndice del consumo de bienes duraderos.

Se intenta buscar en una etapa histórica reciente un grado de desconfianza parecido al actual, hay que retroceder al período de noviembre de 1980 a noviembre de 1981, para encontrar valores parecidos del ISC. Aquél año, corresponde a la fase más baja de la recisión del ciclo del sentimiento económico entre 1977 y 1982. A partir de las elecciones legislativas del 82, el sentimiento económico inició su fase de recuperación hasta 1992.

Al comparar el estado de la opinión pública en los dos períodos, conviene examinar los datos de inflación y paro, por ser los problemas económicos más importantes para la opinión pública en 1980.

Al comienzo de los 80, con una inflación de dos dígitos, los precios preocupaban mucho a la opinión pública y se colocaban en el segundo puesto de la ordenación de problemas sociales. En el período 80/81, hay una reducción del 5,8% de la tasa de inflación. La desaceleración de la inflación comienza en esos años y en 1992, una tasa del 5,4 comparada con las tasas de inflación precedentes es bien aceptada por la opinión pública. La inflación ha dejado de ser el segundo problema social. No obstante, entre 1992 y 1993, continúa el buen comportamiento de los precios cuya tasa se reduce en un 14,8%.

CUADRO NUM. 3

LAS CIFRAS DE INFLACION Y PARO

	INFLACION		PARO	
	Tasas medias anuales		Nº de parados (EPA)	
	Año 1980	Año 1992	Año 1980	Año 1992
	15,5	5,4	1,482 millones	2,789 millones
	Año 1981	Año 1993	Año 1991	Año 1993
	14,6	4,6 (P)	1,873 millones	3,545 (P)
VARIACION PORCENTUAL	-5,8%	-14,8%	+26,4%	+27,1%

Sin embargo, los datos del paro enrarecen el clima social del último período y se reflejan en el fuerte pesimismo de las encuestas de 1992/93. El período 1981/82, según la EPA, se cerró con 391.000 parados más. En el actual, con 756.000 más, de septiembre 92 a septiembre 93.

CUADRO NUM. 4

DIFERENTES OPINIONES EN DOS CRISIS

Opinión	Diferencia porcentual media 1980/81 y 1992/93
Sobre la situación económica del país.	
1. Experiencia	-17%
2. Expectativas	-5%
Sobre la situación económica familiar.	
1. Experiencias	-4%
2. Expectativas	-
Valoración del momento de compra.	-25%
Indice del sentimiento del consumidor.	-9%

Al comparar la opinión pública en los dos períodos de recesión, se observan algunas discrepancias que muestran una apreciación de la situación económica más pesimista en el último año. En la valoración de la evolución reciente de la economía nacional y en la demanda de consumo privado, se observan diferencias en menos del 17% y del 25%. La creciente desconfianza sobre la evolución económica, aumentó el paro, se prolonga en una fuerte incertidumbre económica familiar y el deseo de diferir la compra de bienes duraderos. Entre 1980/81, el número de parados, según EPA, era un 89% menor y, a pesar de una tasa de inflación muy superior, la valoración del consumo privado era un 25% más alta. La caída de la demanda de consumo es el dato que diferencia más el sentimiento económico de los españoles durante 1993 del que tenían en 1981.

La formulación de los índices permite valorar rápidamente los cambios del sentimiento económico de los consumidores y comparar diferentes situaciones; pero pueden mitigar la fuerza de algunas opiniones que se explican mejor por porcentajes de la población. Por este motivo, en el cuadro núm. 5, se recogen los porcentajes de población que se han mostrado optimistas con respuestas positivas a las propuestas de los sondeos. El resto de la población ha manifestado una opinión neutra o negativa. Una interpretación no literal del tipo de respuestas "sigue igual" respecto al sondeo precedente sería más correcto interpretarlas como opiniones desfavorables, dada la situación de la variable en aquél momento. Con esta interpretación, las previsiones de los

consumidores que creen que el paro seguirá igual en los próximos meses, le correspondería un sentimiento pesimista e igual en las restantes variables.

En el cuadro núm. 5 aparecen las opiniones sobre seis aspectos de la vida económica española. En dos de ellos se valoran la situación económica actual con la del sondeo precedente. Sólo un 3% cree que la economía nacional ha mejorado y un 75 la economía doméstica. La evaluación del momento se recoge en un corto 7% que cree que es buen momento para comprar bienes duraderos. Las previsiones para 1994 son malas, aunque mejoran la experiencia reciente. Un 13% prevé mejorar personalmente y un 16% que lo hará la economía nacional. Las expectativas de paro y de demanda son malas: sólo un 6% cree que el paro disminuirá y también en un 6% piensa comprar más que en 1993. Las opiniones sobre el comportamiento de los precios añaden una nota optimista al notable pesimismo manifestado por los bajos porcentajes de opiniones positivas. Las expectativas sobre los precios son muy favorables: un 56% cree que aumentarán poco y un 43% opina que los precios han tenido un comportamiento aceptable en los últimos meses. También el porcentaje de los ahorradores aumenta algo.

CUADRO NUM. 5

TAMAÑO DE LOS GRUPOS OPTIMISTAS

		Año 1993			Año 1992
		Noviembre	Junio	Febrero	Novienbre
A)	SITUACION ECONOM. DEL PAIS				
	1. Ha mejorado	3	7	5	8
	2. Mejorará	16	17	11	9
B)	SITUACION ECONOM. FAMILIAR				
	1. Ha mejorado	7	8	9	11
	2. Mejorará	13	16	11	14
C)	DEMANDA: CONSUMO FAMILIAR				
	1. Buen momento de compra	7	8	6	11
	2. Comprará más	6	6	7	10
D)	EL PARO				
	1. Disminuirá	6	7	4	3
E)	LA INFLACIONA				
	1. Ha aumentado poco	43	53	47	34
	2. Aumentará poco	56	69	54	36
F)	AHORRO				
	1. Ahorrará	35	36	33	32

Al comparar porcentajes de optimistas en noviembre de 1993 con los de noviembre de 1992, las principales discrepancias aparecen en:

1º La inflación: Un creciente porcentaje de españoles cree que los precios han aumentado poco y prevén una menor tasa de inflación.

2º El año 93 reafirmó la necesidad de modificar las pautas de consumo. La incertidumbre económica y, sobre todo, la del empleo parece que aconsejan diferir el momento de compra de bienes duraderos, aunque los precios crezcan poco y mantener el ahorro.

III. EL EUROPESIMISMO EN NOVIEMBRE DE 1993.

La desconfianza económica de los españoles no es un fenómeno aislado, coincide con la manifestada por las encuestas de los demás países comunitarios, con contadas excepciones.

CUADRO NUM. 6

EL DESANIMO EUROPEO DE LOS 90

	Año 93 Nov.	Año 92	Año 91	Año 90	Pérdida Confianza
Media C.E.	-24	-18	-14	-9	-15
España	-40	-20	-6	-2	-38
Alemania	-27	-20	-12	1	-28
Italia	-33	-19	-13	-6	-27
Bélgica	-28	-12	-7	-1	-27
Portugal	-26	-5	3	-2	-24
Holánda	-15	-10	-10	3	-18
Francia	-26	-22	-21	-13	-13
Irlanda	-10	-21	-18	-7	-3
Grecia	-27	-31	-27	-25	-2
Dinamarca	-4	-2	-2	-8	4
Reino Unido	-9	-15	-17	-26	17

El índice medio de confianza de los consumidores europeos era -9 en el año 1990. España con un índice -2 mostraba un sentimiento económico muy bueno, siete puntos por encima de la media. Era un año de "vino y flores". Sólo Alemania y Holanda superaban el optimismo de los españoles. El Reino Unido, ISC -26, era el país más pesimista. La opinión inglesa manifestaba una profunda preocupación por su economía.

Los años siguientes, 91 y 92, llegaron acompañados de serias dudas sobre la evolución de la economía en cada país. El índice medio pierde 5 puntos entre el año 90 y el 91 y 4 puntos entre el 91 y 92. Durante todo el año 1991, España sigue manifestando una confianza superior a la media y en la segunda parte del año 92, después de los éxitos de la Expo 92 y las Olimpiadas, cae bruscamente la confianza que se sitúa al nivel medio europeo. Al volver de las alegres vacaciones del 92, en la ciudad alegre y confiada, la economía había levantado sus cubiletes y debajo apareció súbitamente la crisis. Con la última explosión luminosa de los fuegos de artificio, los problemas económicos comienzan a hacerse patente a los ojos de los españoles. En el último sondeo, noviembre 93, el índice español se sitúa muy por debajo del valor medio comunitario. España e Italia son los países con peor índice en este sondeo.

Los países que mayor pérdida del índice muestran son España, Alemania, Italia y Bélgica. El retroceso de la confianza española se produce en mucho menos tiempo que en los otros tres países. Hasta la segunda parte de 1992, el índice español retrocede lentamente. En noviembre del 92, cae bruscamente y pasa a ocupar un puesto entre los más pesimimistas.

En esta evolución de la opinión económica europea hay una excepción importante: el Reino Unido. Cuando para la mayoría de países eran tiempos de bonanza, los ingleses se sentían inmersos en una grave crisis. Cuando los miembros continentales manifiestan una profunda incertidumbre económica, los ingleses muestran el mayor optimismo de los últimos tres años.

IV. TIPOS DE OPINION ECONOMICA Y SU EVOLUCION.

1. La economía nacional.

Al cruzar las opiniones de los consumidores españoles sobre la evolución de la economía nacional durante los últimos doce meses con sus previsiones para el año 1994, aparecen nueve grupos diferentes de opinión entre los cuales es posible repartir las respuestas.

En el cuadro núm. 7 se ofrecen los datos de los nueve posibles tipos de respuestas referidas a los sondeos de noviembre 93 y noviembre 92. Según la orientación, más o menos optimista de las opiniones, los nueve grupos pueden reducirse a tres tipos básicos:

1° Los optimistas.

2° Los que perciben un estancamiento de la economía nacional.

3° Los pesimistas.

CUADRO NUM. 7

LA ECONOMIA ESPAÑOLA: TIPOS DE OPINION

	Percepción de la Economía actual respecto a la situación anterior				Percepción de la Economía actual respecto a la situación anterior			
	Noviembre 1993				Noviembre 1994			
Expectativas para los próximos meses	Mejor	Igual	Peor	Suma	Mejor	Igual	Peor	Suma
Mejorará	2	3	12	17	3	2	4	9
Seguirá igual	1	7	19	27	2	6	9	17
Empeorará	-	2	54	56	3	6	65	74
Suma	3	12	85	100	8	14	78	100

Los optimistas. En este grupo aparecen los consumidores que creen que "en relación a los últimos doce meses, la economía española ha mejorado y en los próximos meses mejorará aún más". El tamaño de este grupo, decididamente optimista, es sólo de un 2%, y pierde un punto respecto al anterior sondeo de junio.

En este tipo están incluidas las respuestas de quienes dicen que la "situación económica es igual (a la de hace doce meses) y mejorará", 3%, sin cambio respecto a junio. También se incluyen quienes creen que "la economía ha mejorado (en los últimos doce meses) y seguirá igual", 1%, perdiendo un punto respecto a junio; por último, se encuentran los individuos que han percibido un deterioro económico en los últimos doce meses, pero prevén una recuperación. Su experiencia es mala y sus expectativas buenas. Es el subgrupo más importante de los optimistas con un 12%.

En noviembre 1993, un 18% de la población manifestaba un sentimiento optimista con siete puntos de mejora respecto al último sondeo del 92. (Ver cuadro núm. 8).

"Los estancados". Las opiniones recogidas en este grupo expresan la idea de estancamiento económico: en noviembre 93 la situación era igual a la de hace un año y en: los próximos meses

todo seguirá igual. La proporción de ciudadanos que apoyan esta opinión varió poco desde noviembre del 92, estabilizada en torno al 7%.

CUADRO NUM. 8

EVOLUCION DE LOS TIPOS DE OPINION SOBRE LA ECONOMIA NACIONAL

Tipos	Noviembre 93	Junio 93	Noviembre 92
Optimistas	18	20	11
Estancados	7	9	6
Pesimistas	75	71	73
Suma	100	100	100

"Los pesimistas". Este grupo de opiniones es el más extendido entre la población española. Aparecen en este tipo de sentimiento económico quienes creen que "la situación económica nacional ha empeorado durante los últimos doce meses y lo seguirá haciendo en los próximos". Es el segmento de población más claramente pesimista y el más extendido, 54% de la población, en noviembre del 93, con un incremento de seis puntos en cinco meses. Sin embargo, en el plazo de un año hay una mejora de once puntos. Describe bastante bien la situación de desconfianza generalizada sobre la evolución económica, comparar el 54% de quienes manifiestan una opinión netamente pesimista: "la economía nacional sufre un deterioro continuo", con el 2% de quienes creen que desde el año anterior se encuentra en una fase positiva y continuará mejorando. También aparecen en este tipo de respuestas, los consumidores que creen que "la economía nacional es hoy igual que hace unos meses, pero empeorará", 2%, y por último, quienes muestran una experiencia reciente negativa y prevén que no habrá cambios en 1994, 19% de la población. El porcentaje total de los pesimistas es de un 75%.

Grupos extremos	Nov. 93	Jun. 93	Feb. 93	Nov. 92	Jun. 92
1. La economía ha empeorado y empeorará más	54	48	61	65	40
2. La economía ha mejorado y mejorará más	2	3	2	3	8

La brusca caída de la confianza económica de los españoles se produce entre junio y noviembre del año pasado. Un 63% crecen las opiniones netamente pesimistas entre los dos sondeos señalados. En junio 93, las expectativas políticas que acompañaron a las elecciones legislativas incorporaron una reducción del 12% de este tipo de opiniones que en buena parte, se pierden en los cinco meses últimos. El desequilibrio, 52 puntos de diferencia, entre los más pesimistas y los más optimistas, señala que en la sociedad española está muy extendida la idea de la crisis económica y la dificultad de recuperar la buena senda de finales de los años 80.

2. La economía familiar.

Al cruzar las respuestas referidas a la experiencia reciente sobre la evolución de la economía personal de cada entrevistado con sus previsiones económicas para el próximo año, se establece una clasificación de las familias españolas con los nueve tipos recogidos en el cuadro núm. 9. La reducción de los nueve citados a tres tipos de opinión:

"optimistas", "estancamiento de la economía familiar" y "pesimistas" responde al mismo criterio de reparto realizado con los tipos de opinión sobre la economía nacional.

CUADRO NUM. 9

LA ECONOMIA FAMILIAR: TIPOS DE OPINION

	Percepción de la Economía actual respecto a la situación anterior				Percepción de la Economía actual respecto a la situación anterior			
	Noviembre 1993				Noviembre 1992			
Expectativas para los próximos meses	Mejor	Igual	Peor	Suma	Mejor	Igual	Peor	Suma
Mejorará	3	5	6	14	4	5	3	12
Seguirá igual	3	33	14	50	5	26	7	38
Empeorará	1	9	26	36	12	15	23	50
Suma	7	47	46	100	21	46	33	100

"Los optimistas". El tamaño de este tipo de opiniones favorables a la evolución de la economía familiar era de un 17% en noviembre del 93. Este porcentaje se distribuye entre un 3% de optimistas netos, que creen que su economía familiar "ha mejorado durante los últimos doce meses y continuará haciéndolo durante el próximo año"; un 3% que ha percibido una mejora en los últimos meses y espera conservarla en los próximos; un 5% que cree que su economía no ha cambiado en los últimos meses y mejorará en el año 94; y, por último, un 6% expresa un sentimiento ambiguo. su experiencia reciente es negativa, ha empeorado su economía, pero espera su mejora en los próximos meses.

CUADRO NUM. 10

EVOLUCION DE LOS TIPOS DE OPINION SOBRE LA ECONOMIA FAMILIAR

Tipos	Noviembre 93	Junio 93	Noviembre 92
Optimistas	17	19	17
Estancamiento	33	36	26
Pesimistas	50	45	57

"Los estancados". Los consumidores incluidos en este tipo de respuestas creen que su situación económica es estable: no ha tenido cambios importantes, ni los tendrá en el año 94. En este grupo se encuentra el 33% de la población.

"Los pesimistas". Es el tipo de opiniones más extendido, alcanza a un 50% de la población. En este tipo aparecen los pesimistas netos con un 26%. Este grupo cree que "su economía ha empeorado en el último año y lo hará más en el próximo". Por su importancia, le sigue el grupo formado por quienes creen que el empeoramiento de su situación económica se ha producido en los últimos doce meses y, para el próximo año, no espera mejorar, ni empeorar. En este tipo se encuentra el 14%. Con otro 9% aparece el grupo que cree que su economía no ha tenido cambio en el último año, pero prevé que empeorará durante los próximos meses. Por último, un escaso 1% manifiesta una opinión ambigua. Estos individuos manifiestan una experiencia favorable durante el último año, aunque esperan un deterioro de su economía para el próximo año.

El tamaño de los tres tipos de sentimientos económicos han variado poco durante los últimos doce meses. En relación al anterior sondeo, se observa un pequeño aumento de la desconfianza por la marcha de la economía familiar. Sin embargo, al comparar los datos de noviembre 92 a noviembre 93, se manifiesta un retroceso del 12% del tipo de opiniones pesimistas con el mismo avance de las opiniones que manifiestan un estancamiento.

Grupos extremos	Nov. 93	Jun. 93	Feb. 93	Nov. 92
La situación económica familiar ha empeorado en los últimos meses y empeorará más en los próximos.	26	20	25	23
La situación económica familiar ha mejorado en los últimos meses y mejorará más en los próximos.	3	3	4	3

Al examinar la relación entre los grupos extremos, en los tipos optimistas y pesimistas se descubre un aumento regular del grupo más pesimista mientras se mantiene el peso del grupo más optimista en la población española. El porcentaje de opiniones que señalan un estancamiento de su situación económica ofrece un incremento anual del 12%, y debe valorarse desde esa perspectiva de sentirse inmersos en la crisis.

Al comparar los tipos de opinión sobre la economía nacional y sobre la economía doméstica, se observa que las diferencias de porcentajes entre los optimistas es pequeña, mientras que los que creen que su economía familiar cambia poco son muchos más que los que manifiestan una situación estable de la economía nacional. Una proporción importante de los hogares, alrededor de su tercera parte, no han sentido directamente las consecuencias de la recesión, aunque la mayoría de ellos crea que existe.

V. SENTIMIENTO ECONOMICO Y RENTA FAMILIAR.

En el cuadro núm. 11 aparecen los datos del ISC distribuidas según los ingresos de los consumidores: rentas bajas, 24% de la población; rentas medias, 65% y rentas altas, 11%.

En noviembre de 1992, la diferencia entre el ISC del grupo de rentas altas y el de medias era de siete puntos a favor del primero. En junio la diferencia se reduce a dos puntos: En este sondeo se manifestó una aproximación notable del sentimiento económico de los tres estratos de renta; pero a partir de ese mes la preocupación económica aumenta más rápidamente entre las familias de bajos ingresos y en noviembre del 93, la diferencia entre el ISC del grupo de altos ingresos y el de bajos es de 16 puntos.

CUADRO NUM. 11

INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR Y RENTA FAMILIAR

	Año 1993									Año 1992		
	Noviembre			Junio			Febrero			Novienbre		
	Rentas			Rentas			Rentas			Rentas		
Componentes del I.S.C.	Baja	Med.	Alta	Baja	Med.	Alta	Baja	Med.	Alta	Baja	Med.	Alta
Situación Económica del País												
Presente/pasado	18	22	13	42	29	24	32	20	18	43	32	22
Futuro/presente	48	60	74	63	67	62	49	45	48	45	33	33
Situación Económica Familiar												
Presente/pasado	48	61	74	64	68	80	63	67	80	71	72	84
Futuro/presente	65	77	92	77	84	90	68	75	93	73	64	80
Momento de compra	28	31	34	34	35	37	32	35	35	49	45	59
Indice sentimiento del consumidor (I.S.C.)	41	50	57	56	57	58	49	48	55	56	49	56

Resulta de interés señalar que para la población de rentas altas y medias, el ISC no ha cambiado en doce meses (de noviembre de 1992 a noviembre de 1993); pero el ISC del estrato de menos ingresos ha caído un 27% respecto a su valor de noviembre de 1992. En otras palabras: los más pobres, desconfían más de la economía y, además, la percepción personal de la realidad parece haberles afectado más intensamente.

Los datos del cuadro nº 12 muestran el distinto comportamiento del sentimiento económico de uno y otro grupo de rentas:

* En el último sondeo han aumentado las diferencias de opinión en los dos aspectos: economía familiar y nacional.

* En noviembre del 92, la valoración de la economía nacional era peor entre los más ricos que entre los de menores ingresos. Un año después, la relación cambia: el grupo de menores ingresos percibe una coyuntura peor que los de mayores ingresos.

* En ambos grupos, al menos en el plano subjetivo, la crisis general influye en la valoración de su propia economía y los índices respectivos retroceden, pero más intensamente entre los más pobres.

* En el grupo de mayores ingresos, se encuentra una proporción mayor de individuos informados y este grupo percibe con menos dramatismo la probabilidad de salir de la crisis en los próximos meses. Sus expectativas son mucho mejores que un año antes.

* Todos los grupos se pronuncian por evaluar desfavorablemente el momento de compra de bienes duraderos. Un 41% cae el valor del subíndice correspondiente entre los más ricos y un 43% entre los más pobres. El consenso amplio en esta cuestión anuncia un retroceso fuerte de la demanda privada.

De acuerdo con los resultados del último sondeo, la crisis ha incidido más o ha causado mayor incertidumbre en el sector de rentas bajas durante la segunda parte del año 1993. En la mayor esperanza del grupo de rentas altas, sin duda, influye una apreciación más matizada, menos extremista de los acontecimientos.

CUADRO NUM. 12

DIFERENTE EVOLUCION DE LA CONFIANZA SEGUN RENTAS(*)

	Valoración Económica Familiar			Valoración Económica Nacional		
Ingresos	Nov. 93	Nov. 92	Difer.	Nov. 93	Nov. 92	Difer.
Altos	83	82	1	44	28	16
Bajos	56	72	16	33	44	-11
Diferencia	27	10		11	-16	

(*) Indice: Valores medios de "experiencia" y "expectativas" para cada estrato de renta y año.

VI. SENTIMIENTO ECONOMICO Y COMUNIDADES AUTONOMAS.

En el cuadro núm. 13 se recogen los valores del ISC de noviembre del 92 y noviembre del 93.

CUADRO NUM. 13

INDICE DEL SENTIMIENTO ECONOMICO EN LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

	Noviembre 93	Noviembre 92	Diferencia
ESPAÑA	**51**	**52**	**-1**
Andalucía	56	57	-1
Cataluña	55	59	-4
Galicia	38	55	-17
Madrid	54	58	-4
País Vasco	58	49	+9
Valencia	52	58	-6

En los últimos doce meses, entre las Comunidades Autónomas de mayor población, el sentimiento económico de sólo tres de ellas muestran diferencias importantes. País Vasco, su índice mejora; Galicia y Valencia, sus índices empeoran.

El avance del optimismo vasco se debe a las mejores expectativas particulares y generales de los consumidores de esta comunidad. El retroceso del sentimiento económico en Galicia y Valencia, a la experiencia de los últimos doce meses. Las expectativas en las dos Comunidades son mejores en 1993 que en 1992.

VII. EVOLUCION DEL ISC: 1977-1993.

Los gráficos núm. 3 a 6, muestran la evolución del ISC y de sus cinco componentes desde el año 1977. Entre 1977 y 1991 se completó un ciclo del ISC y desde comienzos del año 1992, comenzó un ligero retroceso del índice que dejó paso a una brusca caída del mismo entre junio y noviembre de ese año. En los doce meses siguientes, los españoles perciben con claridad una fase de recesión económica. Las conclusiones del último sondeo en relación a los valores de la serie:

1° La pérdida de la pequeña mejora del índice manifestada en junio.

2° El índice con un valor 51 vuelve prácticamente a la situación de un año antes.

3° Los subíndices que expresan la percepción de la evolución económica nacional y personal retroceden a unos valores que son los más bajos desde 1977.

4° Por el contrario, las expectativas mejoran respecto a noviembre 92. Los consumidores creen que la economía ha tocado fondo y desde esta situación inevitablemente el año 1994 traerá una mejora.

5° Las acentuadas diferencias entre los valores de la economía familiar y nacional que existían en la fase anterior de retroceso del índice, entre 1978 y 1984, se han reducido, la opinión pública establece diferencias entre la fase de depresión económica anterior y la actual.

6° la incertidumbre de los consumidores respecto a su propia economía se ha traducido en un fuerte retroceso de su demanda de bienes duraderos.

GRAFICO NUM. 1

EVOLUCION DE LOS TIPOS DE OPINION SOBRE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

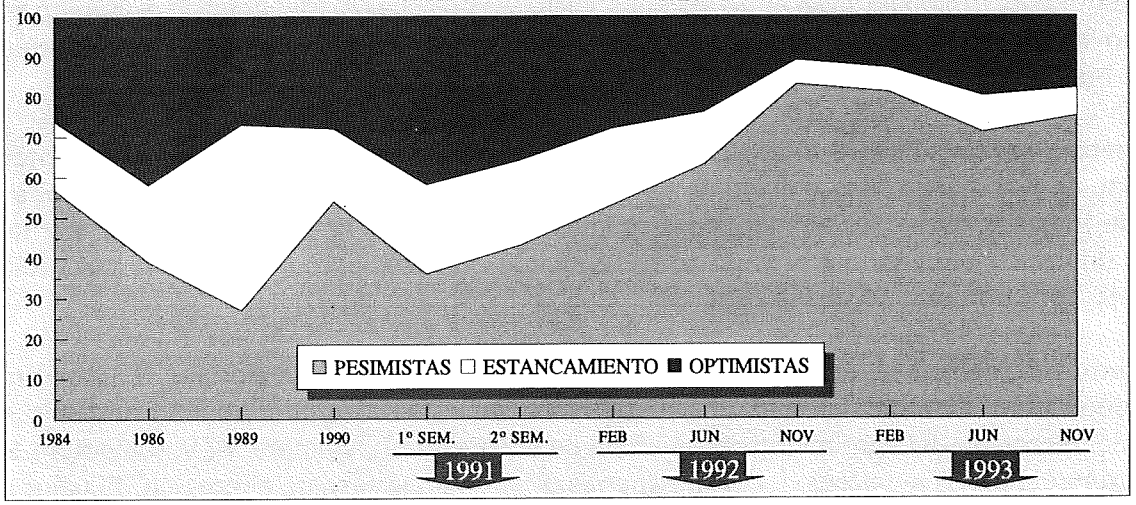
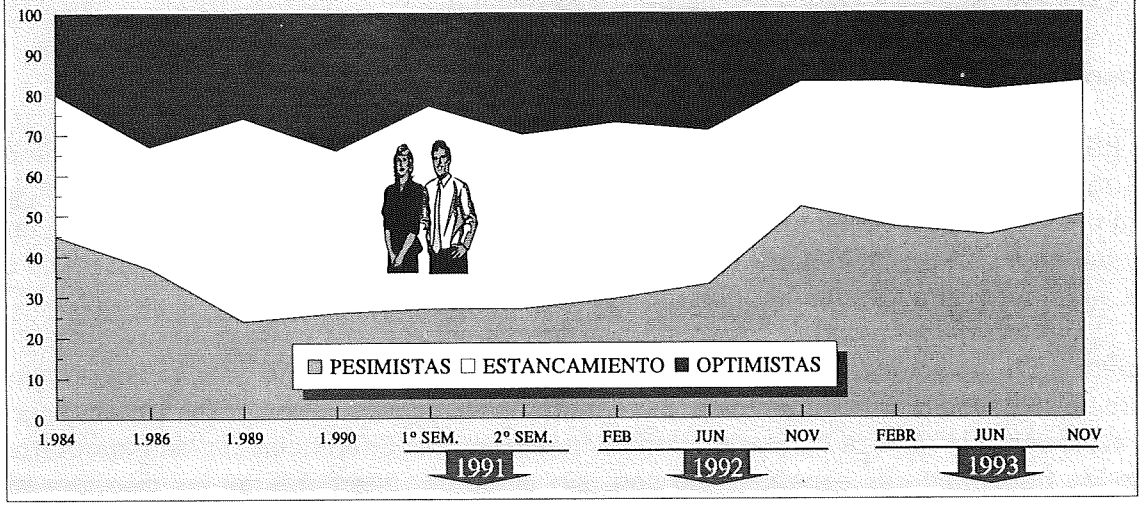


GRAFICO NUM. 2

EVOLUCION DE LOS TIPOS DE OPINION SOBRE LA ECONOMIA FAMILIAR



En primer ciclo, la caída del índice se produce entre noviembre 78, valor 84 y noviembre 80, con un valor 57 del ISC y una pérdida del 335 del índice en dos años. La fase de depresión del sentimiento económico se sitúa entre los años 1980 y 1981. Las mediciones de la opinión pública entre noviembre 80 y noviembre 81, apenas varían. El índice medio de los cuatro sondeos fue 57 y el más alto 59 en febrero de 1981.

La recuperación se inicia en el 82, con un ligero retroceso en febrero y un avance notable en el sondeo de noviembre. Hasta el último trimestre de 1991, el avance del indice acompaña a una etapa de fuerte crecimiento económico. Las valoraciones sobre la economía nacional y familiar apenas difieren y el consumo privado se beneficia de una creciente mejora de la valoración del momento para comprar bienes duraderos.

El retroceso del índice entre noviembre del año 1991, valor 98 y noviembre 93, con un valor 51, supone una caída del 48% en dos años, bastante superior a la del ciclo anterior. La fase actual de depresión del sentimiento económico se sitúa entre noviembre 92 y noviembre 93. En este segundo ciclo, los valores del índice apenas difieren en la fase de depresión. El valor medio de los cuatro últimos sondeos, 52, es superior en cinco puntos al de los años 1980 y 1981.

En el cambio de la valoración del momento de compra se advierte la discrepancia más importante, entre el anterior ciclo y el actual. El retroceso de este subíndice, 23% entre 1979 y 1980, fue muy inferior a la pérdida, 48%, entre 1991 y 1992. Además, en la anterior fase de depresión de la confianza económica, la valoración media anual, 51, del momento de compra fue superior en 13 puntos a la evaluación actual de los consumidores. La pérdida de confianza ha influido más en la propensión al consumo de bienes duraderos en la crisis de los 90 que en la de los 80.

VIII. LOS PROBLEMAS DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA.

1. El paro.

Un 85% de los consumidores españoles prevé un aumento del desempleo en el próximo año. Un 8% manifiesta que la cifra de parados será aproximadamente la misma y otro 7% que se reducirá un poco. La insuficiencia de la oferta de empleo es la principal característica de la crisis económica para una fuerte mayoría de los españoles y sus expectativas son malas: no se creará empleo suficiente para detener el aumento del paro.

El paro es la consecuencia más patente de la crisis para el público y la causa principal del aumento de su desconfianza económica. Las estadísticas oficiales de paro, EPA y paro registrado, sitúan a España a la cabeza del desempleo comunitario. Las diferencias de las expectativas de paro de los consumidores españoles no son, sin embargo, diferentes de las que muestran la mayoría de los países de la Unión Europea (Ver cuadro núm. 14).

Las expectativas de paro españolas en 1992 y 93 son superiores a la media de la Unión Europea, pero Italia, Holanda y Portugal y las de Bélgica, Francia y Alemania difieren poco de las españolas. El temor al paro y las previsiones desfavorables constituyen una nota común en la opinión pública europea.

GRAFICO NUM. 3

INDICE DEL SENTIMIENTO DEL CONSUMIDOR
(1977-1992)

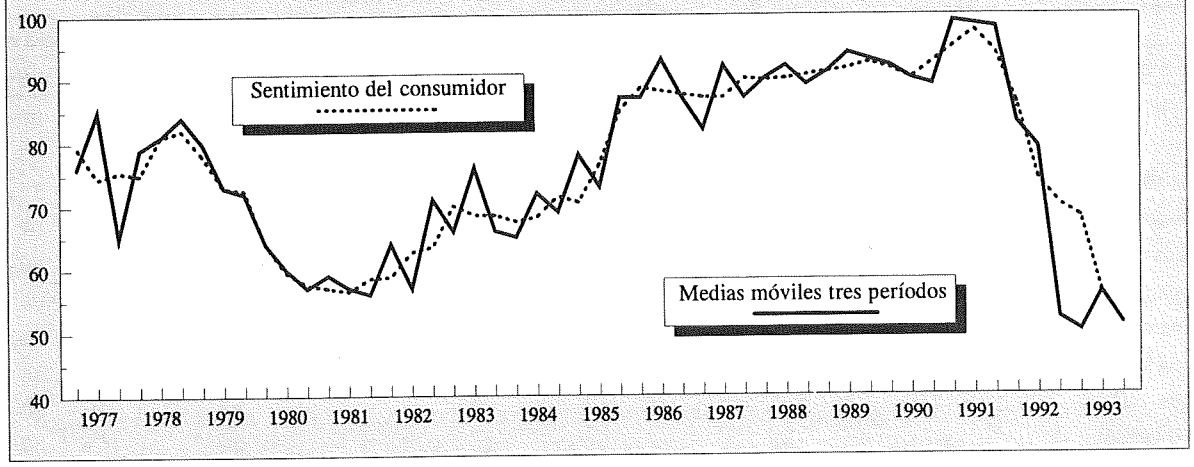


GRAFICO NUM. 4

EXPERIENCIA RECIENTE
(1977-1992)

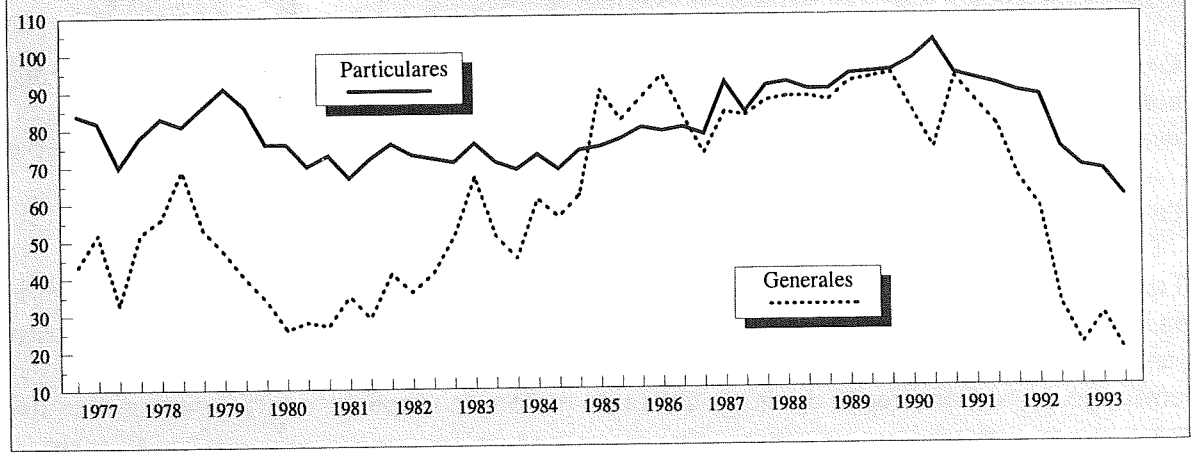
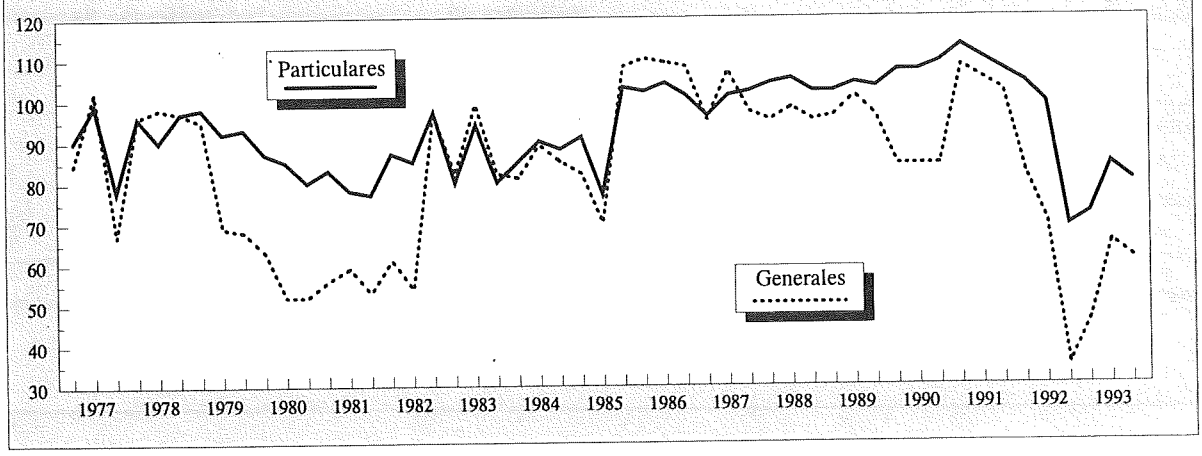


GRAFICO NUM. 5

EVOLUCION DE LAS EXPECTATIVAS
(1977-1992)



CUADRO NUM. 14

LAS EXPECTATIVAS DE PARO EN LA COMUNIDAD

	Noviembre 93	4º Trimestre 92
Media U.E.	52	55
España	62	58
Italia	67	65
Holanda	66	71
Portugal	66	67
Bélgica	62	59
Francia	59	61
Alemania	53	55
Grecia	46	46
Irlanda	32	35
Reino Unido	25	27
Dinamarca	25	32

Dinamarca y Reino Unido, entre los países de más renta y otras dos, Grecia e Irlanda, con un sector productivo relativamente menos industrializado, constituyen las excepciones al profundo temor por el empleo futuro. Incluso en estos cuatro países, el valor positivo del índice señala un predominio de las previsiones negativas sobre empleo.

En noviembre, igual que en junio del 93, las expectativas de empleo del público, no difieren en relación a la renta familiar. La percepción del retroceso del empleo y el incremento de la cifra de parados es igual entre las familias de rentas altas que entre las de rentas bajas o medias.

2. La inflación.

Los últimos datos del INE sitúan al índice de precios al consumo en un 4,6% de aumento y la tasa acumulada en los diez primeros meses del año, en el 4,3%. Una tasa de crecimiento interanual próxima al 55 será el modesto resultado final de la lucha contra la inflación en 1993. Sin embargo en noviembre, la opinión pública ha mejorado respecto a la del mismo mes del año anterior.

En noviembre 92, poco más de una tercera parte de la población creía que la inflación se estaba reduciendo. Un año más tarde, aproximadamente la mitad de los ciudadanos perciben un aumento de los precios más lento que en el pasado. (Ver cuadro núm. 15).

CUADRO NUM. 15

INFLACION Y RENTA FAMILIAR(*)

	Noviembre 93				Noviembre 92			
		Ingresos				Ingresos		
Opinión sobre evolución de los precios	Media	Bajos	Medios	Altos	Media	Bajos	Medios	Altos
Experiencia								
Positiva	43	32	49	64	34	31	33	38
Expectativas								
Positivas	56	49	57	72	36	32	37	36

(*) En porcentajes de población.

GRAFICO NUM. 6

MOMENTO DE COMPRA
(1977-1992)

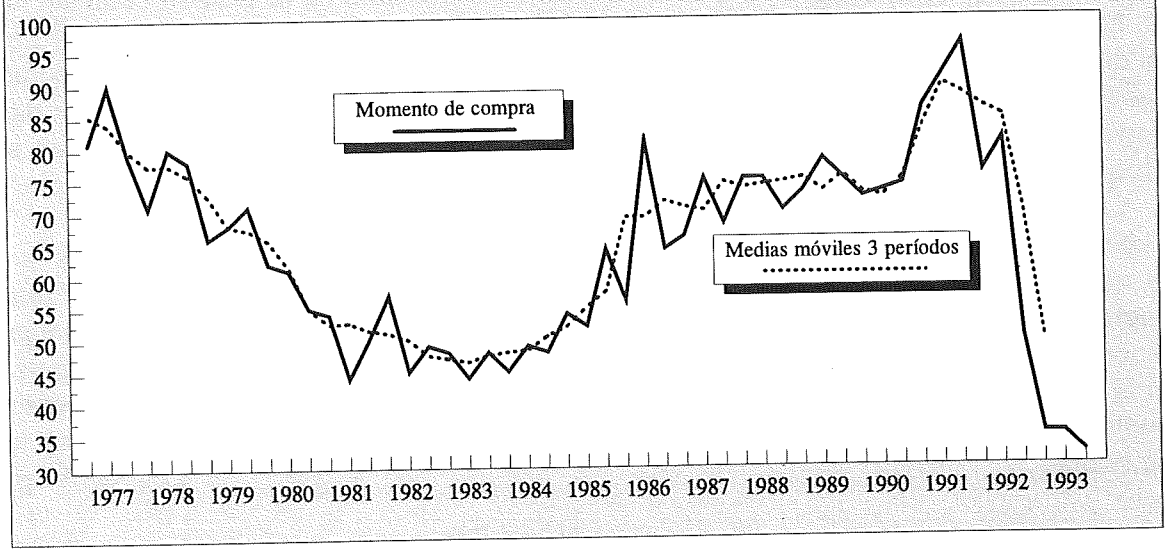
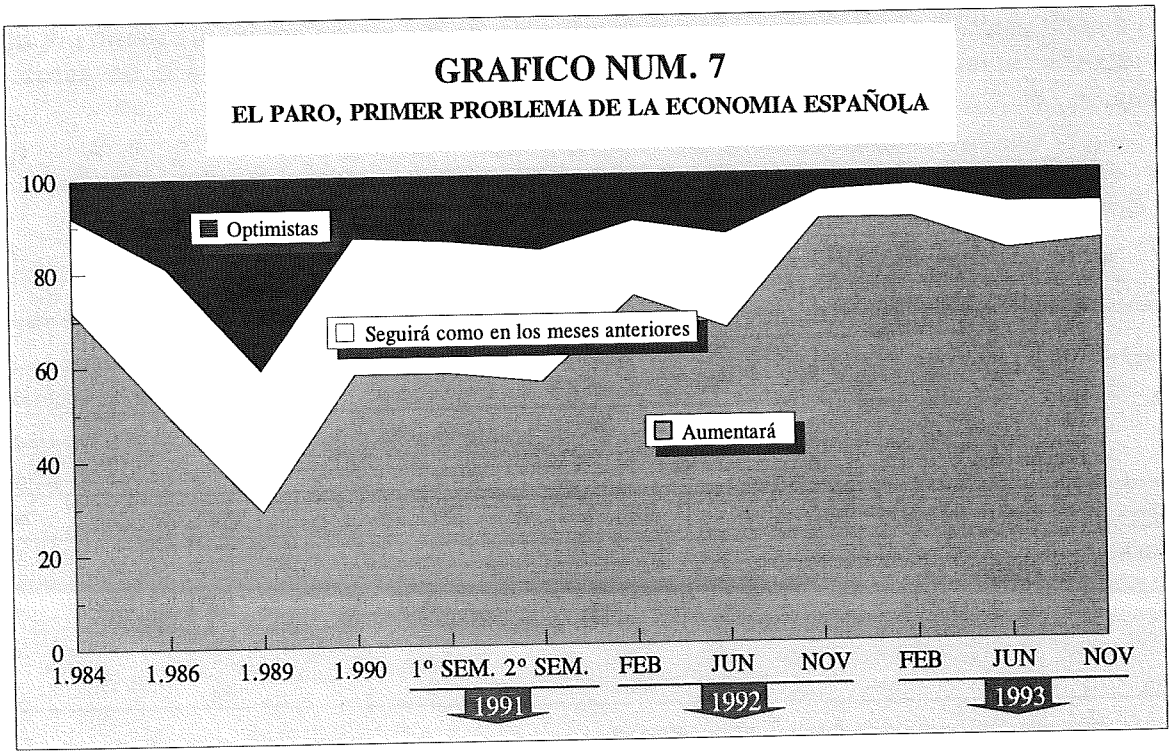


GRAFICO NUM. 7

EL PARO, PRIMER PROBLEMA DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA



Respecto al sondeo de junio, la percepción pública de la inflación ha empeorado. No se han cumplido las optimistas previsiones de un descenso importante de la tasa de inflación de aquél mes. Los precios se resisten a bajar de la cota del 5% de tasa media anual, a pesar de que el nivel de consumo privado sigue retrocediendo. La apreciación de estos datos ha conducido a un retroceso de las expectativas positivas sobre inflación. En junio, un 67% esperaba un descenso importante de la tasa de inflación para 1993 y en noviembre, este tipo de opiniones es once puntos inferior.

Lo mismo en junio que en noviembre 93, hay una relación directa entre los ingresos familiares y el optimismo respecto a los precios. El porcentaje de individuos de mayor renta con expectativas optimistas es 23 puntos superior al grupo de rentas bajas. La apreciación de un comportamiento reciente favorable por el grupo de más ingresos supera al de menos en 32 puntos. Esas diferencias no existían un año antes. Tanto la percepción como las expectativas sobre los preciso eran peores; pero el grado de optimismo era prácticamente igual entre los ricos y los pobres.

Las opiniones medias de la Unión Europea han cambiado poco durante el año 1993 y muestran una ligera mejora respecto a los años anteriores. Bélgica, Alemania, Italia, Grecia y Portugal muestran una preocupación importante por el comportamiento de los precios y los índices que la miden no han variado durante el año. La opinión del Reino Unido manifiesta una aceptable experiencia sobre la inflación en los últimos doce meses; pero teme un empeoramiento. Francia, Holanda, Dinamarca, ofrecen un bajo grado de preocupación y sus índices han evolucionado favorablemente.

La conclusión más importante es que la inflación ha dejado de ser un problema popular en el año 93 y la apreciación de los precios entre los españoles es parecida a la de estos últimos países.

3. Consumo y ahorro.

CUADRO NUM. 16

CONSUMO PRIVADO Y RENTA FAMILIAR

	Valoración del momento de compra		Intención de compra de bienes duraderos	
	Noviembre 93 Indice(*)	Noviembre 92 Indice(*)	Noviembre 93 Indice(*)	Noviembre 92 Indice(*)
Media	-68	-50	-50	-34
INGRESOS:				
Bajos	-72	-50	-58	-42
Medios	-68	-56	-52	-35
Altos	-68	-48	-42	-21

(*)Indice: Indice de confianza de los consumidores europeos.

La demanda de consumo privado ha evolucionado negativamente durante el último año, en el cuadro núm 16 se recoge la valoración del momento para comprar y la intención de adquirir

bienes duraderos en los próximos meses. Los resultados de uno y otro indicador son malos. Los índices, además de ser bajos, son un 37% y un 47% inferiores a los de noviembre de 1992.

A lo largo de los últimos meses la apreciación del consumidor sobre la situación de la economía y, particularmente, la escasez de empleo no invita a mejorar el equipamiento del hogar o adquirir bienes (automóviles, vivienda) mediante créditos que hipotequen los ingresos futuros. En otros sondeos, la inflación se situaba en un destacado puesto entre los motivos para evaluar desfavorablemente el momento de compra. En los últimos sondeos la incertidumbre económica sustituye a los precios, cuyo comportamiento ha mejorado según admite la mayoría de los entrevistados.

El anuncio del debilitamiento de la demanda es otra conclusión del sondeo. El índice medio que mide las expectativas de compra retrocede un 47% y esta caída es más fuerte con un retroceso del 100% en el grupo de mayores ingresos con mayor capacidad de consumo.

En el cuadro núm. 17 aparecen los índices que muestran las previsiones de ahorro de los hogares y su situación en relación a la misma variable en noviembre de 1993 con los índices correspondientes del año anterior.

Los índices muestran pocos cambios: un pequeño aumento de los hogares que ahorraron y las mismas previsiones. Sin embargo, las opiniones de los grupos por ingresos familiares difieren en el 93 de las del año 92. Los hogares de mayor renta muestran un deterioro importante de su situación económica y también sus expectativas de ahorro retroceden con fuerza.

CUADRO NUM. 17

AHORRO

	Situación Económica		Expectativas de ahorro	
	Noviembre 93 Indice(*)	Noviembre 92 Indice(*)	Noviembre 93 Indice(*)	Noviembre 92 Indice(*)
Media	6	5	-31	-31
INGRESOS:				
Bajos	-9	-10	-60	-51
Medios	3	3	-36	-36
Altos	15	25	-11	-2

(*)Indice: Indices de confianza de los consumidores europeos.

Un descenso del consumo en todos los estratos de renta y de las expectativas de ahorro del grupo con mayor capacidad económica es la conclusión a que se llega de la lectura de la última encuesta del consumidor.

El año 1993 se termina con un elevado grado de incertidumbre entre los consumidores. A lo largo de los últimos meses, el público ha valorado desfavorablemente la evolución de la economía y en proporción creciente ha percibido que los problemas generales se han reflejado en su situación familiar. El desempleo, de una u otra forma, va alcanzando a sectores más amplios de la sociedad y el anuncio de medidas para cambiar la tendencia de las cifras de paro, subraya la importancia del problema. El aumento de la resistencia a endeudarse a causa de la incertidumbre económica provoca una fuerte reducción de la demanda de bienes duraderos o comprados

frecuentemente a crédito. El ahorro de las familias es uno de los indicadores económicos más estable y poco ha cambiado entre los estratos de rentas medias y bajas, pero en el grupo de rentas altas, donde se localiza el mayor porcentaje de ahorro familiar, la evolución es negativa: nueve puntos de retroceso anual del índice sobre la situación actual de los hogares ahorradores y otros nueve de expectativas de ahorro.

NOTAS:

Los datos que sirven para la redacción de este artículo provienen de distintas fuentes. Los datos históricos referidos a España provienen de las diferentes encuestas específicas encargadas por el F.I.E.S. a diferentes consultoras, FACTAM, OTR, etc... Los datos comparativos referentes a Europa provienen de los suplementos que publican las Comunidades Europeas. Por último, los datos del I.C.C. correspondientes a diciembre del 92 y febrero del 93 han sido facilitados por Inter-Gallup de las encuestas que realiza para las Comunidades Europeas.

La elaboración del I.S.C. y del I.C.C. (versión americana y comunitaria) para medir la opinión económica de los consumidores se ha realizado siguiendo la metodología aplicada por G. Katona (v. Papeles de Economía Española, núm. 1 y otros, así como el número 1 de Coyuntura Económica de CECA para el I.S.C. y las indicaciones de la DG des Affaires Economiques et Financieres en el segundo caso).

RESEÑA DEL VI SIMPOSIO DE LA REVISTA "MONEDA Y CREDITO"

Durante los días 17 y 18 de noviembre se ha acelerado en Madrid el VI Simposio de la revista *Moneda y Crédito*, decana de las revistas de economía en España, patrocinada por la Fundación Central Hispano. En él se han reunido durante dos días prestigiosos economistas nacionales y extranjeros, para debatir sobre el tema: "Crecimiento económico y Convergencia". Las ponencias presentadas en el Simposio aparecerán en el número 198 de *Moneda y Crédito*, en mayo de 1994.

En su ponencias, Xavier Sala-i-Martín, de la Universidad de Yale, mostró que se da la convergencia en términos de renta per cápita entre las regiones dentro de los países occidentales. Sala-i-Martín puso de manifiesto que en Europa la convergencia regional existe, cerrándose las diferencias de renta per cápita entre las regiones dentro de cada país a una velocidad del 2% anual, que es semejante a la que se obtiene en EE.UU. y en Japón. Esta evidencia se explica razonablemente con ciertas versiones del modelo neoclásico. La discusión, centrada sobre definiciones alternativas de convergencia y sobre la validez de los modelos teóricos de crecimiento ("neoclásico" versus crecimiento endógeno"), puso de manifiesto que no está claro que exista convergencia entre la renta per cápita de distintos países, aunque se encuentre a nivel regional dentro de cada uno de ellos.

Los profesores Assaí Razin, de la Universidad de Tel-Aviv y Chi-Wa Yuen, de la Universidad de Hong-Kong, destacaron que la movilidad internacional del capital y de los trabajadores tiende a promover la convergencia entre países, pero este proceso puede verse seriamente dificultado si hay asimetrías en el tratamiento impositivo de las rentas de los factores entre diferentes países y si hay externalidades en la difusión de los conocimientos.

El profesor Luis Rivera-Batiz, de la Universitat Pompeu Fabra, puso en cuestión el papel de la apertura comercial y de las migraciones sobre el proceso de convergencia de los mercados de trabajo en las dos últimas décadas.

Con respecto a la economía española, Juan José Dolado, Jose María Roldán y José Manuel González-Páramo, del Servicio de Estudios del Banco de España, mostraron que se ha dado una "convergencia incondicional" regional a una tasa del 2% anual, similar al de gran parte de la literatura empírica, y que aumenta hasta el 4,4% anual cuando se condiciona sobre variables que indiquen diferencias en los respectivos "estados estacionarios" provinciales.

Por otra parte, los trabajos de dos equipos de investigadores, uno formado por Isabel Argimón, José Manuel González-Páramo, María Jesús Martín y Jose María Roldán, del Banco de España, y un segundo equipo formado por Matilde Mas, Joaquín Maudós, Francisco Pérez y Ezequiel Uriel, de la Universidad de Valencia, coincidieron en señalar que existe un efecto positivo de la inversión pública en infraestructuras, educación y sanidad sobre la productividad de la economía española, hallándose que el mayor impacto procede del primer tipo de inversión.

Desde una perspectiva histórica, el profesor Leandro Prados, de la Universidad Carlos III, argumentó que siguen sin tener respuestas convincentes las preguntas sobre las causas que explican el retraso histórico español en el último siglo y medio. Parece que los problemas estructurales de funcionamiento de nuestra economía han sido importantes, y que las etapas de mayor conflictividad a la hora de llevar a cabo dichas reformas, vienen asociadas a épocas de bonanza y crecimiento, y no a períodos de estancamiento.

Por último tuvo lugar una mesa redonda sobre las políticas para favorecer el crecimiento económico y la convergencia. César Molinas, director general de Planificación Económica del Ministerio de Economía y Hacienda, puso de manifiesto que para favorecer el crecimiento se necesita una política que favorezca la estabilidad macroeconómica, la educación y la inversión en infraestructuras. Paulina Beato, consejera de Banesto, defendió como políticas de crecimiento la reforma laboral y la desregulación del sector de servicios. Finalmente Benjamín Friedman, catedrático de economía de la Universidad de Harvard, manifestó que para aumentar la tasa de crecimiento se requiere que las instituciones financieras canalicen eficientemente a las empresas suficientes fondos para la inversión productiva.

ECONOMIA INTERNACIONAL

DIVERGENCIAS EN LA ECONOMIA MUNDIAL: DE LA SOLIDA RECUPERACION AMERICANA A LA CRISIS DE EMPLEO EUROPEA

Juan Pérez-Campanero

En los últimos meses se han consolidado las divergencias en las tendencias de crecimiento de los tres grandes bloques económicos mundiales: Estados Unidos, Japón y las economías europeas. La aceleración de la recuperación de la economía americana es el dato más positivo, que introduce un cierto vigor en la economía mundial. La economía japonesa parece por el contrario abundar en la debilidad. La estabilización e incluso en algunos casos ligera recuperación de las economías europeas en el segundo y tercer trimestre, indican que la caída de la actividad se ha detenido, aunque sería aventurado extrapolar estos signos para pronosticar una rápida recuperación. En cualquier caso, la economía europea se enfrenta a una crisis de empleo aguda de características propias, que no están presentes en los otros dos bloques.

En la sección 1 se examinan someramente las divergencias en las pautas cíclicas de los tres principales áreas industriales. La sección 2 se dedica a examinar los elementos que configuran la sólida recuperación de la economía americana. En la sección 3 se pasa revista a algunos de las características del problema del empleo en Europa.

1. Las divergencias cíclicas entre los tres grandes bloques mundiales.

Ya se han apuntado las diferencias en el momento que viven las tres principales economías: el crecimiento en Estados Unidos se ha acelerado claramente en la segunda mitad de este año, mientras que la economía europea permanece relativamente estancada, y Japón parece consolidar (no sin cierta erraticidad, como demuestran los datos del PIB en el tercer trimestre) una renovada tendencia a la baja, en parte como respuesta a la fortaleza del yen a lo largo del pasado año.

Pero yendo un poco más allá, y contemplando el momento actual en el contexto de la historia cíclica reciente y de las perspectivas económicas inmediatas, se pueden extraer algunas interesantes conclusiones. Más concretamente, al comparar -como se hace en los gráficos 1, 2 y 3- el ciclo económico actual (incluidas las previsiones para el futuro, indicadas por las líneas de trazo sombreado) con el que se inició a principios de la década de los 80, se desprende que la recuperación económica en el presente ciclo se está produciendo o se va a producir a un ritmo algo menos vigoroso de lo que sucedió entonces.

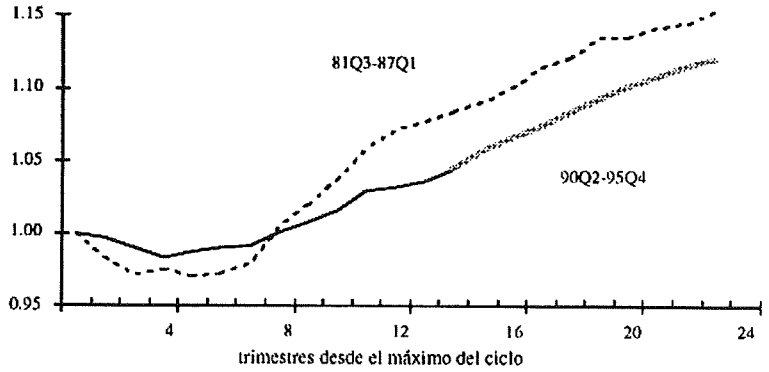
En el caso de la economía estadounidense (gráfico núm. 1), el presente ciclo parecía iniciarse a un ritmo menos pronunciado que en los años 80, pero en la actualidad todo indica que está discurriendo por una senda muy similar. Extrapolando hacia el futuro inmediato, todo induce a creer que la recuperación seguirá procediendo a una cadencia relativamente vigorosa.

El ciclo de las economías europeas está siguiendo muy de cerca la pauta histórica (gráfico núm. 2. Todo parece indicar que la recuperación económica en Europa será relativamente lenta y trabajosa.

GRAFICO NUM. 1

Los ciclos económicos recientes en USA

Máximo cíclico del PIB en términos reales = 1

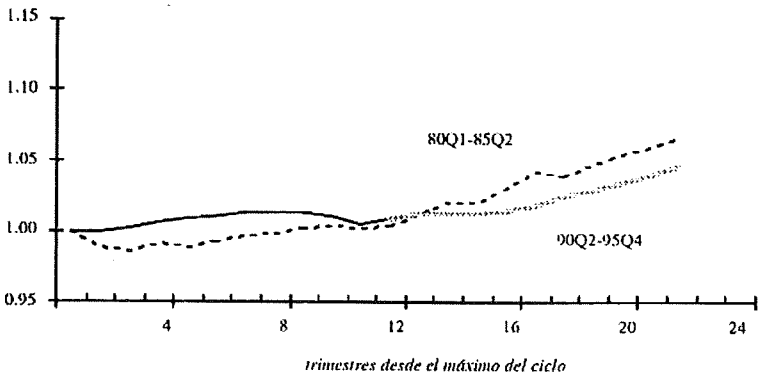


Fuente: J.P.Morgan, "World Financial Markets", Nov/Dec 1993

GRAFICO NUM. 2

Los ciclos en Europa

PIB real en el máximo cíclico = 1



Fuente: J.P. Morgan, "World Fiaancial Markets", Nov-Dec 1993

Pero es en el caso de la economía japonesa (gráfico núm. 3), que está pasando por importantes cambios en su estructura industrial y laboral, donde las diferencias con el pasado parecen ser más dramáticas.

Las respuestas futuras previsibles de política económica (tales como un endurecimiento de la política monetaria en Estados Unidos, y una mayor relajación en Europa y Japón, así como un cierto estímulo fiscal en Japón) a estas pautas divergentes de crecimiento tenderán probablemente a reconducir las economías de los tres grandes bloques hacia una eventual convergencia en las pautas de crecimiento, pero ello no se producirá ciertamente de forma inmediata.

La tabla núm. 1 recoge el rango de previsiones de crecimiento para este año y el próximo que ofrecen los analistas del sector privado (por regla general, más libres de restricciones políticas que los gobiernos, los organismos internacionales o los periódicos financieros internacionales a la hora de publicar cifras de previsiones económicas). Como puede observarse, la media de las previsiones de crecimiento se sitúan en un 2.8% para Estados Unidos, un 0.8% para Japón y un mero 0.2% para Alemania, por citar a los países más importantes, en línea con lo indicado en el párrafo anterior.

TABLA NUM. 1

PREVISIONES del sector privado para el CRECIMIENTO en los PAISES INDUSTRIALES

	1993			1994		
	Mín.	**Media**	Máx.	Mín.	**Media**	Máx.
Australia	2,4	**2,8**	3,0	2,5	**3,1**	3,6
Bélgica	-2,4	**-1,5**	-0,9	-0,8	**0,5**	1,7
Canadá	2,5	**2,7**	3,0	2,8	**3,3**	3,9
Francia	-1,2	**-0,9**	-0,6	0,5	**0,8**	0,9
Alemania Oeste	-2,5	**-2,2**	-1,8	-0,8	**0,2**	0,8
Holanda	-0,8	**-0,3**	0,4	0,7	**1,1**	1,6
Italia	-0,9	**-0,4**	-0,1	0,4	**1,0**	1,5
Japón	-0,7	**-0,4**	0,1	0,0	**0,8**	1,8
ESPAÑA	-1,1	**-0,8**	-0,1	-0,5	**0,8**	1,4
Suecia	-3,1	**-2,6**	-1,8	-0,5	**1,2**	1,4
Suiza	-0,9	**-0,6**	0,0	0,7	**1,1**	1,5
Reino Unido	1,8	**1,9**	2,0	1,9	**2,7**	3,2
USA	2,7	**2,8**	2,0	2,5	**2,9**	3,4

Fuente: "The Economist". December 11th 1993
Contribuidores: BZW, EIU, Goldman Sachs, Hoare Govett, James Capel, Kredietbank, Lehman Brothers, Long-Term Credit Bank, Merril Lynch, J.P. Morgan, Morgan Stanley, Nomura, Nordbanken, Paribas, Royal Bank of Canada, Salomon Brothers, Scotiabank, UBS, S.G. Warburg.

Una caracterización cíclica más precisa del momento actual y del tono de las políticas económicas es la que aparece recogida en la tabla núm. 2, similar a la que ya he presentado en artículos anteriores de esta revista. Puede quizá señalarse que en el caso de España, el tono expansivo de la política monetaria y de la evolución reciente del tipo de cambio deberían enjugar en buena medida el efecto contractivo que puedan tener unos presupuestos que marcan una política fiscal relativamente restrictiva (una vez que hacemos abstracción de los efectos de los estabilizadores automáticos sobre ingresos y gastos públicos, el abultado nivel de déficit desvela un carácter marcadamente contractivo en los presupuestos).

TABLA NUM. 2

	Caracterización cíclica	Crecimiento del PIB 6 últimos meses (tasa anualizada)	Output GAP 1993	Crecimiento potencial en 1994	Tono de las políticas: Fiscal	Monetaria	Tipo de cambio
Estados Unidos ...	Recuperación sostenida	2,4	**-0,2**	2,1	-	-	0
Japón	Recesión	0,4	**-2,9**	4,3	+	+	-
Alemania	Recesión	-2,1	**-3,8**	2,5	-	+	0
Francia	Recesión	-1,5	**-4,6**	2,3	0/-	+	0
Reino Unido	Recuperación débil	2,1	**-8,4**	2,0	-	+	0
Italia	Recesión	1,3	**-3,7**	2,3	-	+	+
Canadá	Recuperación débil	3,5	**-10,4**	2,6	-	-	0
Australia	Recuperación débil	3,7	**-8,2**	2,5	0	-	0
Bélgica	Recesión	-2,4	**-5,0**	1,9	-	+	0
Finlandia	Recesión	-4,4	**-19,6**	1,9	-	+	0
Dinamarca	Recesión	-5,6	**-3,6**	1,8	+	+	0
Holanda	Recesión	-0,1	**-4,8**	2,1	-	+	0
ESPAÑA	Recesión	-0,9	**-8,7**	2,6	-	+	+
Suecia	Recesión	-2,2	**-9,0**	0,6	+	+	+
Suiza	Recesión	-0,7	**-8,6**	1,6	-	+	0

Notas: Se utilizan cinco categorías de posición cíclica, en función de la tasa de crecimiento interanual estimada para el PIB en 1993:

I. RECESION: Crecimiento negativo.

II. RECUPERACION DEBIL: Tasa de crecimiento inferior a la tendencial, pero superior a la del año precedente.

III. RECUPERACION SOSTENIDA: Crecimiento superior al tendencial y al del último año.

IV. EXPANSION MADURA: Crecimiento superior al tendencial pero inferior al del año precedente.

V. RECESION DE CRECIMIENTO: Crecimiento positivo pero inferior al tendencial y al del año precedente.

El crecimiento potencial es el estimado por la OCDE en la edición de Junio 1993 del "Economic Outlook".

Las estimaciones del "output gap" siguen la metodología de la OCDE, y utilizan las previsiones de J.P. Morgan para el crecimiento en 1993.

El tono de las políticas puede ser contractivo (-), neutral (0) o expansivo (+):

FISCAL: Se hace abstracción de los efectos del ciclo sobre el presupuesto, y se consideran los planes fiscales para 1994.

MONETARIA: La política es contractiva si el próximo movimiento de tipos de interés que se espera es una subida, y expansiva en caso contrario.

TIPO DE CAMBIO: La política se considera contractiva o expansiva, según que el tipo de cambio real efectivo calculado por J.P. Morgan se haya apreciado o depreciado más de un 5%, y neutral en caso contrario.

Fuente: J.P. Morgan, "World Financial Markets", Nov/Dic. 1993.

2. La recuperación en Estados Unidos.

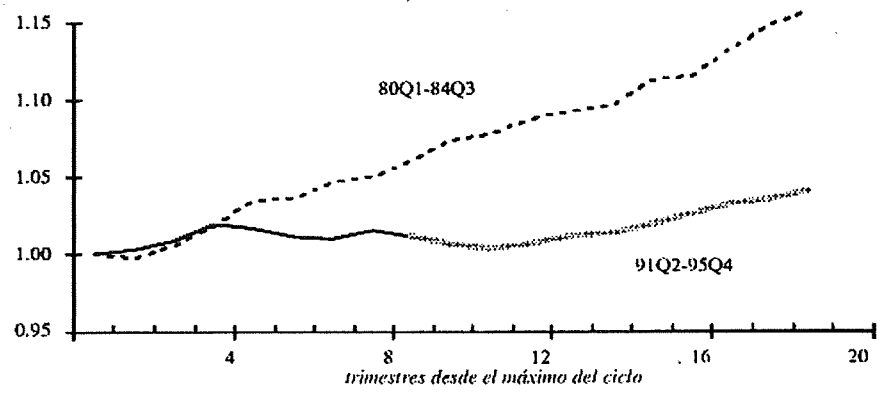
Tras un período prolongado de bajos tipos de interés reales, la economía estadounidense parece haber dejado atrás los problemas del llamado "credit crunch" y del impulso recesivo originado en la crisis de endeudamiento del sector privado. Con los beneficios empresariales en aumento, y un renovado apoyo financiero, el empleo está creciendo y aumentan la renta disponible y el gasto de los consumidores, alimentando un proceso autosostenido de franca recuperación.

En efecto, el empleo parece situarse en una senda de sólida recuperación, como indica el gráfico núm. 4. Si miramos más allá de las normales oscilaciones mensuales en las cifras, las cifras de empleo se encuentran en una clara tendencia de mejoría sostenida, tras atravesar un período de varios años de franca debilidad.

GRAFICO NUM. 3

Los ciclos económicos en japón

PIB en términos relaes en el máximo del ciclo=1)



Fuente: J.P. Morgan , "World Financial Markets", Nov-Dec 1993.

GRAFICO NUM. 4

Empleo en USA

tasa de variación

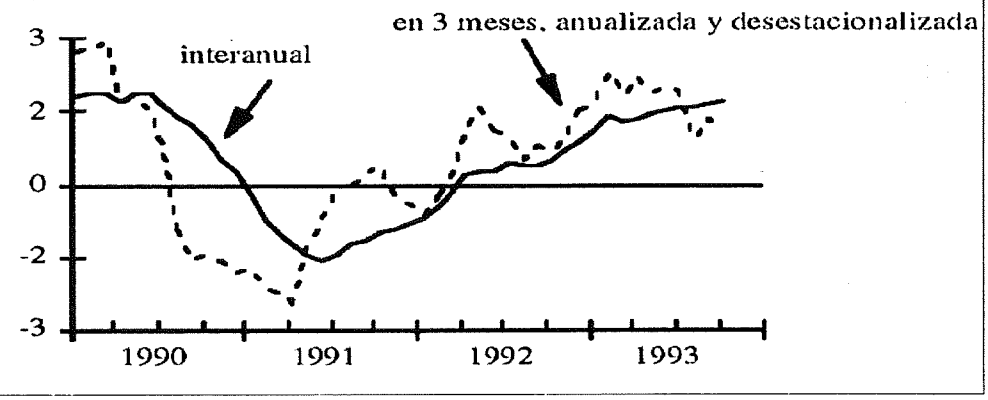
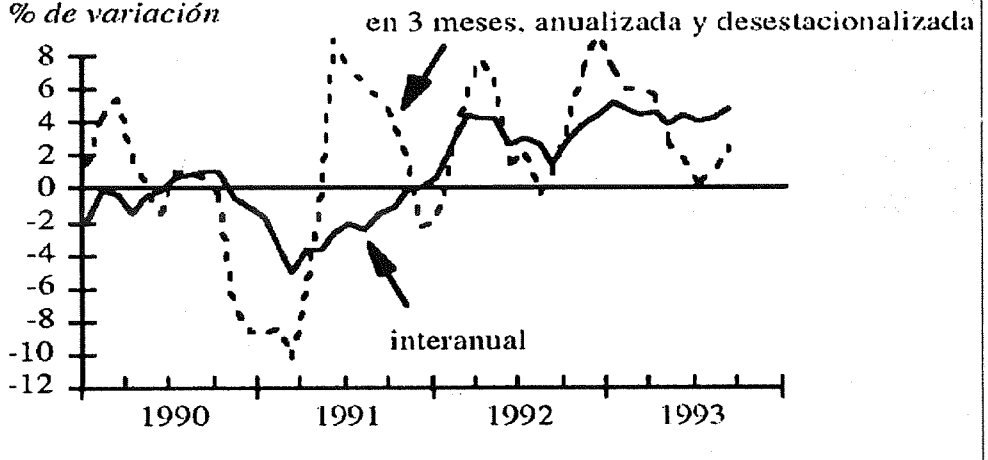


GRAFICO NUM. 5

Producción de la industria manufacturera en USA

% de variación



Lo mismo cabe decir de la producción industrial (gráfico núm. 5). La producción de la industria manufacturera -también con las normales oscilaciones a corto plazo- se ha venido recuperando de forma relativamente sostenida. En meses recientes, se ha situado en niveles entre el 4 y el 5% superiores a los del año anterior, tras un período de franca recuperación de los beneficios empresariales.

Las medidas habituales del producto agregado se han visto algo afectadas por las diversas inclemencias naturales que han afectado a aquel país, y que han incidido de forma particular en el perfil temporal del gasto y en la acumulación de inventarios agrícolas. En el gráfico núm. 6 se presenta la evolución del PIB en términos reales excluyendo el efecto distorsionador de las riadas de los meses pasados, y revela que el producto real viene creciendo de forma relativamente sostenida durante los últimos trimestres a una tasa interanual cercana al 3%.

En suma, la economía americana parece haber entrado en un estadio relativamente maduro o avanzado de la expansión económica. Ello queda evidenciado por el hecho de que indicadores como la tasa de desempleo (gráfico núm. 7) o como el grado de utilización de la capacidad productiva en la industria (gráfico núm. 8) han alcanzado ya niveles comparables a los que habían alcanzado históricamente en anteriores episodios expansivos sólo tras varios años de crecimiento prolongado.

Buena parte de la mejoría en la economía es el resultado del fortalecimiento del sector financiero, lo que ha aliviado la carga de la deuda de las familias y empresas no financieras. En efecto, de acuerdo con los indicadores que suministra la encuesta a responsables de riesgos en oficinas bancarias que elabora la Reserva Federal, las condiciones de los créditos comerciales y a empresas han mejorado a lo largo de este año (gráfico núm. 9).

Esta mejora de las condiciones de crédito está favoreciendo particularmente a las pequeñas y medianas empresas. En este sentido, los datos de la encuesta de Dun and Bradstreet sobre los planes de contratación en 1993 (recogidos en la tabla núm. 3) resultan particularmente reveladores.

TABLA NUM. 3

Planes de contratación por tamaño de la empresa

	Nivel (% del total)	Crecimiento planeado (% de incremento, 1992-93)
Menos de 20 empleados	26	57
De 20 a 99 empleados	29	22
De 100 a 499 empleados	24	15
De 500 a 999 empleados	7	1
1.000 o más empleados	13	6
(de las cuales, más de 25.000 empleados)	n.d.	-1

Fuente: Dun & Bradstreet.

La única posible limitación al crecimiento en Estados Unidos podría venir de la política fiscal. Sin embargo, parece sensato pensar que los efectos económicos de los incrementos impositivos legislados o previstos no se concentren exclusivamente en el próximo año, sino que se extiendan a lo largo de un período relativamente amplio. En este sentido, los primeros efectos contractivos probablemente se produjeron al principio de 1993 (cuando se anunció la intención de subir los impuestos), y los últimos se sigan produciendo hasta 1996, cuando se haga efectivo el último

GRAFICO NUM. 6

PIB real en USA

% de variación, excluyendo el efecto de las riadas sobre los inventarios agrícolas

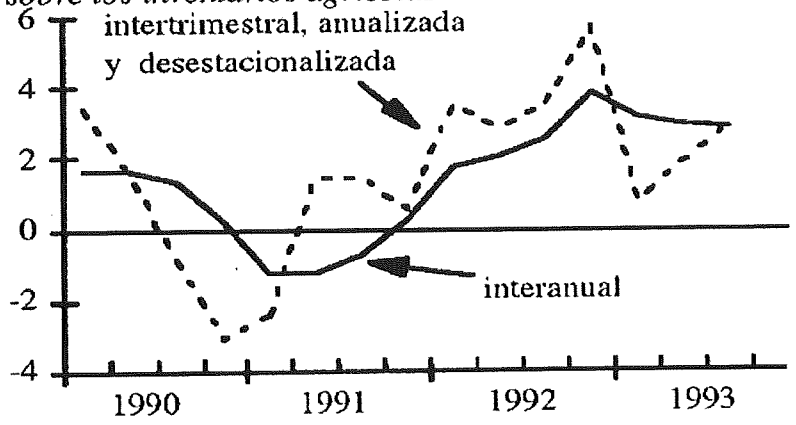
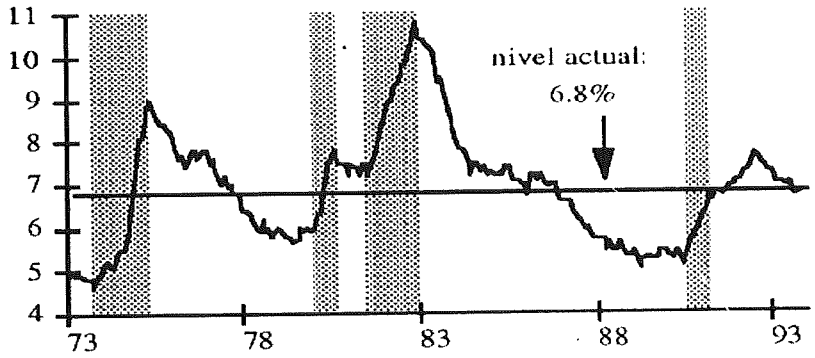


GRAFICO NUM. 7

Tasa de paro en USA

%, desestacionalizada

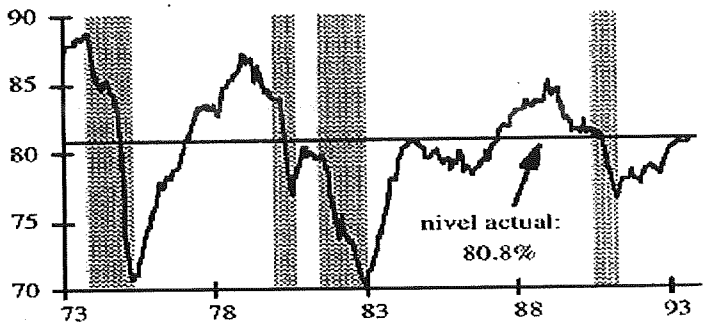


NOTA: Las zonas sombreadas indican las recesiones

GRAFICO NUM. 8

Utilización de la capacidad instalada en la industria, en USA

%,desestacionalizada



NOTA: Las zonas sombreadas indican recesiones

GRAFICO NUM. 9

Condiciones para los préstamos

% de bancos que informan que sus condiciones de préstamo se endurece

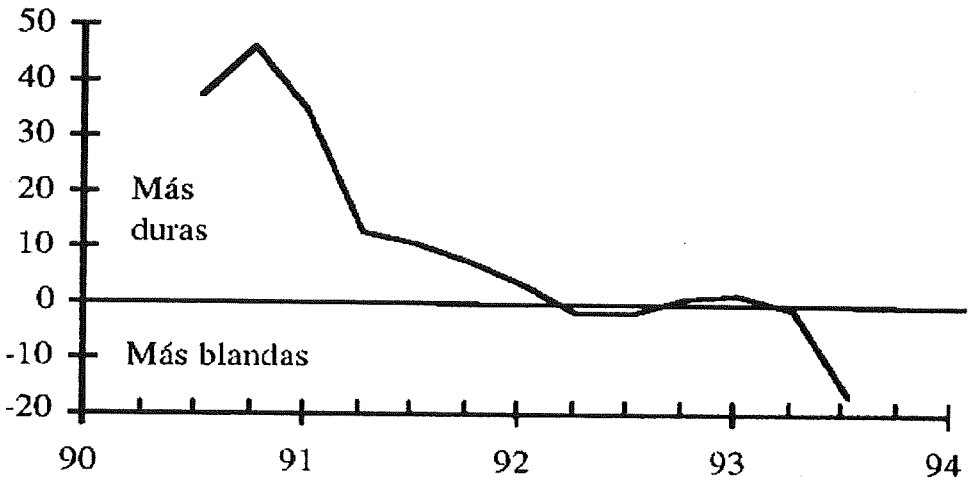
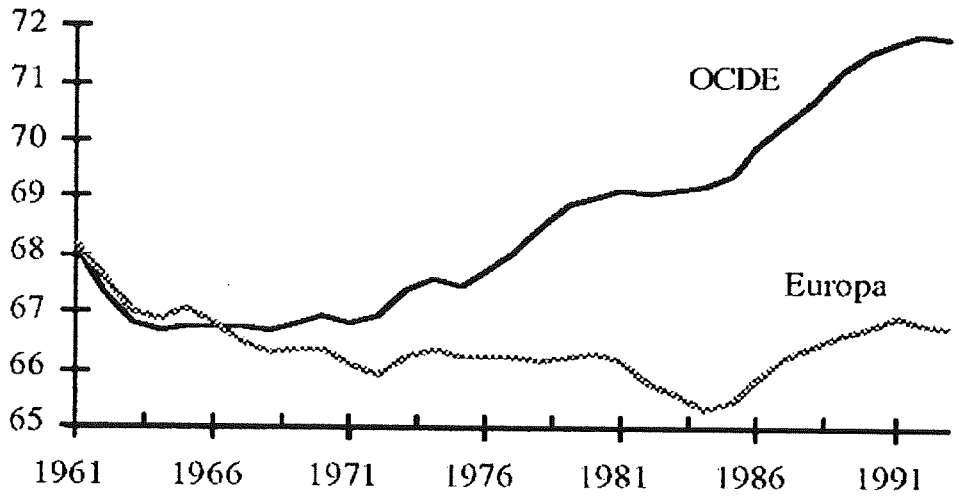


GRAFICO NUM. 10

Tasa de actividad

población activa como % de población en edad de trabajar



plazo de la subida de impuestos del 93. Esto probablemente diluirá el efecto contractivo sobre el gasto de los cambios tributarios, y limitará su posible impacto negativo sobre el crecimiento.

3. La crisis de empleo en Europa.

En la sección 1 me he referido a las divergencias entre las principales economías industriales. La más singular de estas divergencias es sin duda la que se refiere al comportamiento de los mercados laborales y, en particular, a la crisis del empleo en Europa.

En efecto, aunque el desempleo en el área de la OCDE está alcanzando proporciones inusitadas y se acerca ya al máximo de la posguerra, repitiendo las elevadas cotas que alcanzó en 1983, las divergencias entre regiones son bien notorias. Japón continúa con sus reducidas tasas de paro, y Estados Unidos tiene hoy alrededor de tres puntos porcentuales menos de tasa de paro que en la anterior recesión. El problema del desempleo es un problema esencialmente europeo.

La tabla núm. 4 revela con crudeza la magnitud del problema. No sólo en términos absolutos, sino relativos, la expansión del desempleo en Europa ha procedido a ritmo desenfrenado en las tres últimas décadas.

TABLA NUM. 4

	1960	1970	1980	1990	1994(p)
Desempleados (millones)					
USA	3,86	4,13	7,67	6,89	8,27
Japón	0,72	0,60	1,14	1,33	2,09
Europa (11)	2,69	2,98	8,17	12,31	18,50
OCDE (15)	7,78	8,28	18,26	22,23	31,96
Tasa de paro					
USA	5,5	5,0	7,2	5,5	6,4
Japón	1,6	1,2	2,0	2,1	3,1
Europa (11)	2,2	2,4	6,0	8,4	12,5
OCDE (15)	3,1	3,0	5,8	6,2	8,7

Fuente: J.P. Morgan, "World Financial Markets", Nov./Dic. 1993

Nota: Los 11 países europeos son: Alemania, España y Suiza. Los 15 países OCDE son los anteriores más Estados Unidos, Japón, Australia y Canadá.

En cualquier dirección que miremos, la situación de Europa se compara desfavorablemente con la de Estados Unidos y de Japón, así como con la de otros países industrializados. Y para desgracia nuestra, la situación de España a su vez se compara desfavorablemente con la del resto de los países europeos en la mayoría de los aspectos.

La tasa de participación en el mercado de trabajo o tasa de actividad (esto es, el cociente entre la población activa y la población en edad de trabajar) se ha mantenido prácticamente estable en Europa durante los últimos treinta años, en torno al 65-67%, en tanto que ha crecido de forma sostenida en el resto del área OCDE (gráfico núm. 10). Ello no hace sino reflejar una falta de oportunidades de trabajo que ofrecen sus economías para los pobladores de Europa. En España la situación es aún más dramática, pues menos de la mitad de la población en edad de trabajar forma parte activa del mercado de trabajo.

Es más, en las últimas décadas en Europa el incremento de la población activa (inferior siempre al incremento de la población en edad laboral) se ha traducido fundamentalmente en un

incremento del número de desempleados, en lugar de en un incremento del empleo. En la década de los 70, de los 8,4 millones de personas añadidas a la población activa en Europa, 5,2 millones ingresaron en el ejército de desempleados. Y en el período transcurrido desde 1980 a la actualidad, como puede apreciarse en la tabla núm. 5, de los 11,4 millones de nuevos activos, 8,2 millones (esto es, un 72%) se convirtieron en desempleados. Nuevamente, la situación en España es particularmente dramática: la práctica totalidad de los 1,93 millones de nuevos activos se convirtieron en desempleados.

TABLA NUM. 5

El papel del sector público en la creación de empleo, 1980-93
(Variaciones en millones de personas)

	Población en edad laboral	Población Activa	Desempleo	Empleo en sector público	Empleo en sector privado
USA	17,93	20,79	1,23	2,45	17,11
Canadá	2,25	2,38	0,68	0,65	1,05
Japón	8,94	10,12	0,51	0,33	9,28
Australia	2,25	2,01	0,55	0,21	1,25
Europa	15,70	11,39	8,18	2,16	1,05
Alemania	3,91	3,70	1,73	0,44	1,53
Francia	3,31	1,66	1,09	0,74	-0,16
Reino Unido	1,32	1,08	1,35	-0,42	0,15
Italia	2,09	1,59	0,88	0,51	0,21
España	2,87	1,93	1,90	0,55	-0,52
Suecia	0,21	0,03	0,24	0,10	-0,32
Otros	1,99	1,40	0,99	0,24	0,16

Fuente: OCDE.

Pero aún hay un rasgo adicional peculiar del mercado de trabajo europeo, y éste es el papel desproporcionadamente importante que ha desempeñado el sector público en la creación de empleo en las últimas décadas. Así, en la década de los 70 se crearon en Europa 5.2 millones de empleos públicos, que enjugaron en parte la pérdida de 2.1 millones de empleos en el sector privado. La situación se ha repetido en los últimos años (1980-93), en que se han creado el doble de empleos en el sector público que en el privado. Desgraciadamente, aquí nuevamente España se lleva la palma de un dudoso honor. La creación de unos 550 mil empleos públicos compensó la destrucción en estos años de 520 mil empleos en el sector privado.

Europa, de cara al futuro, parte desde un punto particularmente desfavorable en lo que a vulnerabilidad de los empleos se refiere. El aumento de la competencia internacional (tanto intra como extracomunitaria), los procesos abiertos de liberalización de mercados previamente protegidos y las privatizaciones en marcha abren el camino para la supresión potencial de muchos empleos actualmente redundantes, si las empresas se embarcan en un proceso previsible de reducción de costes y racionalización.

Finalmente, las últimamente tan frecuentemente aludidas rigideces institucionales del mercado de trabajo han asegurado que los mercados laborales europeos (singularmente en el caso de España) permanezcan aislados del funcionamiento de los mecanismos competitivos, y generen una situación caracterizada por la aparición simultánea de un bajo nivel de empleo, un alto nivel de desempleo a largo plazo, y unas compensaciones que evolucionan sin ningún tipo de relación con las condiciones económicas subyacentes.

Sólo la mera agudización de la crisis de empleo en Europa debida a factores cíclicos, está llevando a las sociedades y gobiernos europeos a plantearse finalmente la necesidad de buscar soluciones a arraigados problemas estructurales.

POLITICA ECONOMICA EN ALEMANIA TRAS LA UNIFICACION Y SUS REPERCUSIONES EN EUROPA

Juergen B. Donges[*]

I.

1. A punto de concluir 1993, Europa sigue plagada de dificultades económicas. Concretamente la Comunidad Europea (o Unión Europea, como ahora se llama oficialmente) muestra, con la excepción de Gran Bretaña, una notable debilidad de pulso económico. El PIB (en términos reales) ha disminuido ligeramente en este año, el paro laboral ha aumentado sensiblemente, sobre todo el paro juvenil. Entre los países miembros que registran tasas negativas de crecimiento y positivas de desempleo se encuentra España (junto con Francia y, por vez primera desde hace muchos años, Alemania). Y por si esto fuera poco, la otra parte de Europa, en el Este, también sufre su crisis en el camino hacia la economía social de mercado. Rusia registrará, por quinto año consecutivo, un fuerte retroceso de la producción en un clima de hiperinflación, y entre los países más avanzados con sus reformas, sólo Polonia tendrá un crecimiento positivo en este año. Desde cualquier perspectiva: Europa está mal, no es en modo alguno un centro de gravedad económico. Para registrar dinamismo económico espectacular hay que ir lejos, al Este y sudeste asiático (léase "tigres asiáticos" y China) y a diferentes partes de América Latina (Argentina, Chile, México, por ejemplo). Pero estos países, aparte de que su peso en la economía mundial es aún pequeño, no son fuente de estímulo para Europa, mientras que nuestros productos sean demasiado caros. El gran reto para la CE es, pues, activar las propias fuerzas de crecimiento. Necesitamos tracción delantera, no empujones por atrás.

Es posible que la recesión económica en la CE haya tocado fondo, pero es grande la incertidumbre sobre si habrá o no un cambio a mejor en el rumbo de las economías. Lo que pudo haber de expectativas eufóricas en el contexto de la creación del mercado único europeo (puesto en marcha el 1 de enero de 1993) y a raíz del Tratado de Maastricht (que entró en vigor el 1 de noviembre), se ha desvanecido. Predominan el pesimismo en los sectores empresariales, el descontento entre todos aquellos que buscan empleo y no lo encuentran, la cautela entre los consumidores que temen la reducción de sus salarios y pensiones reales y la pérdida del puesto de trabajo y reaccionan con la contención de su demanda Los gobiernos, dados a actuaciones excesivamente voluntaristas y, por consiguiente, irreales e incoherentes, no logran devolver la confianza a los agentes económicos, y mucho ya conseguirían si no prosiguiera el descrédito al que ha llegado la conducción de su política macro y microeconómica.

En una situación como ésta, en la que los ánimos están incluso peor que la situación real de las economías, el estancamiento se puede prolongar por bastante tiempo, salpicado con altibajos

---

(*) Institut für Wirtschaftspolitik (Instituto de Política Económica), Universidad de Colonia, Alemania. Miembro del Consejo Alemán de Expertos Económicos.
Conferencia pronunciada en un acto organizado por el Círculo de Directivos de Habla Alemana y el Fomento del Trabajo Nacional, el 2 de Diciembre de 1993 en Barcelona.

en la evolución coyuntural, pero sin dar lugar a un nuevo despegue con crecimiento económico autosostenido y no inflacionario. Durante la última recesión en Europa Occidental, a principios de la década de los ochenta (España vivía por aquel entonces su crisis propia reflejo de la transición política), necesitamos casi tres años para salir del atolladero. Y si en esta ocasión los aires cambiaran más deprisa, si se reactivaran pronto la inversión, el consumo y la producción, el mercado de trabajo sí tardaría en salir del túnel, como es habitual en el ciclo coyuntural.

2. Las causas de esta decepcionante evolución son muy diversas y varían de un país a otro. Lo que hay de común se refiere a:

- Determinados problemas estructurales que se vienen arrastrando desde hace mucho tiempo en diversos sectores (como la agricultura, la minería de carbón, la siderurgia, los astilleros, los textiles);

- Los altos costos de producción, sobre todo costos laborales;

- Una excesiva regulación de mercados, especialmente del mercado de trabajo, pero también en el sector terciario de la economía (transportes, telecomunicaciones entre otros);

- La coincidencia de una mayor competencia internacional en los mercados (desencadenada por empresas del este europeo y el sudeste asiático) con un notable exceso de capacidad en numerosos sectores industriales (resultado de las fuertes inversiones en la segunda mitad de los años ochenta);

- Un insuficiente margen de maniobra de las políticas macroeconómicas, tanto de la política monetaria, que no quería despertar expectativas inflacionarias (y se subordinó al Bundesbank), como de la política fiscal, que agobiada por la deuda pública acumulada tenía que empezar a combatir el abultado déficit estructural.

3. Es ya un tópico el decir que las cosas irían mejor en Europa, si fueran mejor en Alemania. Unos critican la política monetaria del Bundesbank que al mantener altos, según dicen, los tipos de interés ha provocado en el contexto del Sistema Monetario Europeo una excesiva restricción monetaria en los demás países europeos, incluida España. Otros lamentan que la economía germano-occidental haya sufrido una fuerte recesión y que la reconstrucción de la economía germano-oriental dure más de lo previsto, todo lo cual deprime la demanda de importaciones, es decir, frena las exportaciones de los socios comunitarios. Ni que decir tiene que lo que ocurre en Alemania influye de manera decisiva en su entorno. Esto ya es cierto para los países del Este Europeo, concretamente nuestros vecinos inmediatos, que necesitan exportar para llevar adelante sus reformas y lo pueden hacer mejor si la economía alemana que entre las economías occidentales siempre fue la que más compras realizó en el Este, es boyante que no si está estancada. Pero las repercusiones son particularmente importantes dentro de la CE, debido al peso económico de la economía alemana (casi el 28 por 100 del PIB comunitario, tres veces y media mayor que el de España) y fruto también del alto grado de integración económica entre los países de la CE, tanto por la vía del comercio exterior como en concepto de inversiones financieras e inversiones en capital fijo. Pero de ahí a pensar (y afirmar) que todos los problemas económicos actuales vienen importados de Alemania suena a chivo expiatorio, a intento de disfrazar ante la propia opinión pública los errores cometidos por gobiernos, sindicatos y empresarios, amén de una sociedad cada vez más reivindicadora y fragmentada en numerosos grupos de interés que libran entre sí nefastas batallas redistribuidoras y defienden testarudamente lo que consideran derechos adquiridos. También en España (y en la SEAT) la crisis económica

tiene raíces internas, algunas de ellas, con matices, similares a las que predominan en Alemania, como veremos más adelante.

II.

4. Para entender la delicada situación económica por la que atraviesa Alemania, hay que hacer un poco de historia, remontándonos a noviembre de 1989 (la caída del muro de Berlín) y a 1990 (el año en el que primero se creó la unión monetaria de la entonces RDA con la República Federal y posteriormente quedaría sellada la unificación política). Durante los meses antes de la apertura del telón de acero, los ciudadanos de la entonces todavía RDA le habían negado mediante multitudinarias manifestaciones (prohibidas) toda autoridad y competencia a sus gobernantes y, por si hubiera dudas, habían "votado con los pies" e iniciado un éxodo masivo a la República Federal (hasta más de tres mil personas al día). La oferta del Canciller Köhl (del 7 de febrero de 1990) al Gobierno de la RDA de constituir una unión monetaria tuvo la finalidad de atenuar esa emigración (lo que se consiguió). Lo que no se conocía aún, era la "herencia". La economía de la RDA había adquirido la reputación de ser la más avanzada del ya desaparecido COMECON, con una base industrial sólida, un acervo de capital humano apreciable y unas estructuras administrativas eficaces. Pero luego resultó que todos (incluidos los servicios de información del Estado occidentales) habíamos caído en la trampa de un ingenioso montaje propagandístico de los comunistas. Nos encontramos con una economía en ruinas, en la que muchísimas empresas estatales operaban con instalaciones tecnológica y económicamente obsoletas, gran parte de la producción industrial se hacía con un valor añadido negativo a precios internacionales de mercado, la industria y la administración tenían un considerable exceso de plantillas (paro encubierto), las infraestructuras (carreteras, ferrocarriles, telecomunicación) y los equipamientos básicos (vivienda) eran anacrónicos o no existían; el deterioro ecológico era escandaloso, la calidad de los productos y servicios dejaba mucho que desear y la productividad media apenas alcanzaba el 30 por 100 de los niveles registrados en Alemania occidental.

Esto dio al traste con todas las previsiones sobre las transferencias públicas de Oeste a Este: Si en mayo de 1990, cuando se creó a estos efectos el llamado "Fondo de la Unidad Alemana" y se calcularon las necesidades de financiación para poner en funcionamiento la Seguridad Social, las dotaciones eran de 25 mil millones de marcos para 1990 y 38 mil millones para 1991 (y cantidades decrecientes hasta 1994), las transferencias netas resultaron ser de 45 mil millones de marcos en 1990, aumentaron a 150 mil millones en 1993 (lo que equivale a más del 5 por 100 del PIB generado en Alemania occidental) y las perspectivas son que estas transferencias se mantendrán en estas abultadas magnitudes por un período indeterminado. Casi el 60 por 100 del producto interior bruto de Alemania oriental proviene de transferencias públicas efectuadas desde Alemania occidental; la mayor parte de estas transferencias son de carácter consuntivo.

5. Además, se cometió el grave error de politizar en exceso el proceso de integración económica entre las dos Alemanias: Se utilizó para la conversión de marcos orientales en marcos occidentales, haciendo caso omiso de las advertencias del Bundesbank y del Consejo de Expertos Económicos, un tipo de cambio a la par, lo que era completamente irrealista, supuso una apreciación instantánea del marco oriental del orden del 300 por 100 y sentenció muchas empresas a la quiebra. Y se permitió que los sindicatos impusieran una rápida homologación de los salarios con los niveles occidentales a pesar de los grandes diferenciales de productividad, lo que encareció enormemente la mano de obra: el nivel medio de los costos laborales unitarios en el Este equivale actualmente al 178 por 100 del nivel occidental. Ello contribuyó de forma decisiva al desempleo masificado que hoy en día se registra en Alemania oriental (desde 1990,

se han perdido más de 2 millones de puestos de trabajo; la tasa de paro registrado es del 16 por 100, pero el desempleo afecta a alrededor del 35 por 100 de la población activa). Evidentemente, la Seguridad Social alemana, una de las de cobertura más amplia del mundo, tiene que afrontar unas cargas financieras inusitadas.

6. También es necesario recordar la revelación de serios obstáculos a la nueva inversión privada que tanto necesita Alemania oriental. Por un lado, ha resultado inesperadamente complicado reconstruir una administración pública eficaz, después de tanto tiempo de planificación central con base en objetivos puramente ideológicos. Agilidad en la gestión y asunción de responsabilidades dentro de los límites marcados en un estado de derecho era algo completamente nuevo para muchos funcionarios. Ante el temor de cometer alguna infracción de la normativa vigente, numerosos funcionarios frecuentemente no tomaban decisión alguna, lo cual desanimó a los inversores privados. El traslado de funcionarios occidentales al Este ha paliado el acuciante problema de las carencias administrativas, y poco a poco las cosas se están normalizando.

Por otro lado, surgieron grandes problemas con la reinstauración de los derechos a la propiedad. Para anular las expropiaciones efectuadas por el régimen comunista, el Tratado de unificación estableció el principio de restitución de los bienes inmuebles y las empresas a sus antiguos dueños con primacía sobre la indemnización. Esta fórmula dio lugar a una avalancha de solicitudes de devolución (2,6 millones) de difícil tramitación, debido a limitaciones de capacidad administrativa y, sobre todo, a la dificultad de evaluar las pruebas aportadas por los interesados (muchas escrituras habían sido destruidas por la guerra o manipuladas posteriormente por las autoridades). La incertidumbre respecto de derechos de propiedad claramente definidos ha constituido un serio obstáculo para la privatización de las empresas y la atracción de inversiones privadas de occidente. Por ello, se ha cambiado, mediante una nueva ley, la fórmula, dando mayores márgenes para recurrir a indemnizaciones, de modo que ya hay un escollo menos para la actividad empresarial.

7. De todo esto, han resultado tres implicaciones importantes para la economía internacional:

i) Alemania tiene ahora un notable déficit público (en 1989 los presupuestos estaban equilibrados). En 1993, se trata de unos 160 mil millones de marcos, en 1994 podrían ser 180 mil millones (el 6,2 por 100 del PIB), de los cuales la mitad aproximadamente es de carácter estructural. El margen de maniobra para llevar a cabo una política fiscal expansiva es prácticamente nulo. Por el contrario, ha aumentado sensiblemente la presión fiscal, lo que no es precisamente un estímulo a la actividad privada.

ii) Alemania, que tradicionalmente era un país exportador de capitales, y antes de la unificación había sido, junto con Japón, el gran proveedor de ahorros para la economía mundial (y europea, y española), se ha convertido en un importante demandante de capitales foráneos, y por ellos compite también con España. La balanza de pagos por cuenta corriente ya no es, como era habitual, superavitaria. De un superávit de 104 mil millones de marcos en 1989 (4,7 por 100 del PIB) hemos pasado a un déficit de 40 mil millones en 1993 (-1,2 por 100 del PIB), lo que equivale a un cambio de signo sin precedentes de casi 150 mil millones de marcos.

iii) Alemania (occidental) ha experimentado, en los años 1990 y 1991, un auge económico adicional (con tasas de crecimiento del 5,7 y 4,5 por 100, respectivamente), fruto de la rápida expansión de la demanda de Alemania oriental. Se produjo un fuerte incremento de la

inversión y se llegaron a utilizar las capacidades productivas de la economía hasta casi al 100 por 100 (el grado "normal" de utilización es el 96,5 por 100). La reciente recesión ha generado mucha capacidad ociosa, lo que ahora constituye uno de los factores explicativos de la atonía inversora que tantas empresas muestran y que tanto demora la reactivación coyuntural.

8. Los problemas de la unificación alemana son importantes, pero no insuperables. Hay que tener algo de paciencia. Poco a poco, las cosas van mejorando. Por ejemplo:

i) La privatización de la antigua economía socialista ha progresado a pasos agigantados, y posiblemente quede concluida el año próximo. Ha dado buen la estrategia adoptada por el *holding* público (la llamada *Treuhandanstalt*) que tiene encomendado esta labor: adjudicar las empresas al mejor postor y liquidar las que no son viables. Sólo hay que contemplar los lentos procesos de privatización en los países reformadores del Este Europeo para apreciar lo que en pocos años se ha conseguido en este frente en Alemania oriental.

ii) Se ha puesto en marcha un amplio programa de inversiones públicas en infraestructuras, que ya surte sus efectos. Buena parte del estado ancestral de ferrocarriles, carreteras y telecomunicaciones ya está superado. De este modo, ha sido elevada la eficiencia marginal del capital privado. Junto con notables estímulos fiscales y crediticios, se ha fomentado la inversión privada, que procede, fundamentalmente, de Alemania occidental. Incluso en 1993, a pesar de la recesión, las empresas germano-occidentales han aumentado sus inversiones en Alemania oriental, y tienen previsto seguir incrementándolas en 1994. Además, se vienen creando nuevas empresas nativas. Ya está cambiando el tejido productivo.

iii) Un estímulo adicional a la inversión privada es el esfuerzo que se está realizando para reciclar profesionalmente a la población activa en cuantos campos esto parezca necesario con el fin de generar las cualificaciones requeridas en una economía abierta y tecnológicamente de vanguardia. Este esfuerzo es fundamental, dada la singular importancia que para el desarrollo económico de un país o una región tiene la calidad de su potencial de mano de obra: quien tenga buenos científicos, ingenieros, peritos y obreros especialistas, cosechará toda clase de éxitos.

iv) También ha de mencionarse que la opinión pública comienza a cuestionar la actitud beligerante de los sindicatos, lo cual bien pudiera moderar un tanto la evolución de los salarios. Al menos, se han alargado en diversos sectores los plazos para realizar la homologación de los salarios orientales con los occidentales (más allá de 1994, que había sido el año inicialmente previsto). Y los sindicatos han dado a entender a que aceptarían ciertos sacrificios salariales a cambio de conservar empleos, por cierto también en la parte occidental del país.

III.

9. En Alemania occidental, los problemas son de otra índole, y desde luego similares o parecidos a los que padecen otros países de la CE. No sólo son coyunturales, también son de tipo estructural.

i) El aspecto coyuntural es que se haya producido a partir de otoño de 1992, una vez agotada la fase de recalentamiento, un descenso en picado de la producción industrial, dando

lugar a una recesión sin precedentes, de la que la economía aún no se ha recuperado. Del cuarto trimestre de 1992 al primer trimestre de 1993 el PIB real disminuyó en un 3 por 100, más que en cualquier otro país comunitario. En parte, este desplome se debió a la debilidad de la coyuntura internacional, a la que la economía alemana, dada su inclinación exportadora, es particularmente sensible. Pero buena parte de la recesión hay que atribuirla a factores internos: a los conflictos entre la política salarial con su desmesurada presión al alza de los costos laborales unitarios y la política monetaria decidida a controlar la inflación, por un lado, y por otro, a un desbarajuste en la política fiscal ocasionado por continuas controversias, bajo el lema de un "pacto de la solidaridad", sobre cómo repartir las cargas financieras de la unificación entre las administraciones territoriales y entre asalariados, funcionarios y empresarios. La consecuencia fueron tipos de interés altos y confusión generalizada.

ii) El aspecto estructural de la actual crisis se manifiesta en la mermada competitividad internacional de sectores o empresas que hasta ahora estaban considerados, y de hecho lo son, los pilares de la industria alemana, como es el caso de la industria química, la industria de maquinarias, la industria electrónica y la industria del automóvil (no sólo Volkswagen). Las plantillas están sobredimensionadas, las estructuras internas de organización muestran síntomas de anquilosamiento, los costos de fabricación son demasiado altos, la innovación en productos no se corresponde con lo que los mercados demandan. Así hay que entender que los empresarios aprovechen la crisis para purgar sus factorías de losas insoportables con el fin de recuperar su viabilidad. Lo hacen despidiendo a gran parte del personal, flexibilizando el proceso de trabajo en su totalidad, eliminando disfuncionalidades, reclamando de los proveedores una mayor eficiencia y las correspondientes economías de costo, e intensificando sus actividades de investigación y desarrollo para lanzar nuevos productos comercializables. El "efecto López de Arriortúa" es fructífero porque en Alemania, siempre que se produce una recesión, se ve también lo que hay de positivo en ella: domar los sindicatos, motivar a los empleados, convencerlos de la necesidad de reconvertir plantillas y producción, rediseñar la cultura de empresa -todo ello fuente de nuevo dinamismo cara al futuro.

10. Ahora bien, la crisis actual no sólo exige nuevos planteamientos a nivel empresarial. Los exige también en el sector público y en la sociedad en general.

i) El sector público en Alemania adolece de las mismas deficiencias que en otros países europeos. Es demasiado grande, gasta demasiado en consumo, gestiona una maraña de regulaciones e imposiciones administrativas, alimenta demasiadas empresas públicas ineficientes, está empeñado en conservar empresas o sectores incompetitivos mediante subvenciones y protección comercial, genera una presión fiscal excesiva. Cambiar esto, es uno de los grandes temas que se debaten actualmente en Alemania. Tanto allí como en el resto de la CE es bueno recordar que la vitalidad de una economía moderna no se logra guiándola desde las esferas estatales, sino removiendo los obstáculos al trabajo, al ahorro y a la inversión. Hay que desregular mercados (de especial importancia es el sector eléctrico, telecomunicaciones y transportes, además del mercado laboral), hay que privatizar empresas públicas (los proyectos más significativos se refieren a las dos compañías de ferrocarriles y a la telefónica), y hay que reducir la fiscalidad directa (a principios de 1994 se dará un primer paso a favor de las rentas empresariales). En esta línea se inscriben también los planes de reducir paulatinamente los déficit públicos a todos los niveles del Estado y de esta forma ampliar el campo de actuación para la iniciativa privada, a parte de recuperar para la propia política fiscal capacidad de gestión en la medida en que se alivie la carga presupuestaria que supone el pago de intereses por la deuda contraída. El Gobierno Federal se ha propuesto reducir el déficit público consolidado hasta el 1,2 por 100 del PIB en 1997. Pero para

conseguirlo, habría que frenar el gasto, incluso reducir diversas partidas en áreas tan sensibles como el de la política social. En el Consejo de Expertos Económicos pensamos que la reducción del déficit público irá más despacio y que en 1997 las necesidades de financiación para el conjunto de las administraciones públicas alemanas podría todavía superar el 3 por 100.

ii) En cuanto al reto que tiene planteado la sociedad alemana en general se refiere a rediseñar el modelo del llamado Estado de Bienestar. Como se sabe, es uno de los más completos del mundo. Pero mantenerlo tal y como está parece ser imposible, máxime después de ser extendido a Alemania oriental. No es financiable, al no ser mediante el recurso de fuertes subidas de impuestos y cuotas a la Seguridad Social, lo cual, sin embargo, repercutiría negativamente en la actividad económica. Además, tanto Estado-benefactor deteriora los hábitos, genera comportamientos reivindicadores y erosiona el sentido de la responsabilidad de los ciudadanos, en el que se basa el buen funcionamiento no sólo de la economía de mercado, sino también de la propia democracia. Si los políticos prometen demasiadas tutelas y luego no las pueden cumplir, como está ocurriendo, perderán la confianza de los ciudadanos que, al menos en parte, se convierten en presa fácil para organizaciones extremistas. Queda por ver, si sabremos romper con el populismo y el voluntarismo en el campo de la política social. Que todo tiene sus límites ha quedado bien demostrado con el decaimiento del famoso modelo sueco.

11. Un problema peculiar es el mercado de trabajo. Alemania comparte con sus socios comunitarios la inflexibilidad de este mercado, consecuencia de múltiples regulaciones impuestas por el legislador o pactadas por los interlocutores sociales. Buena prueba de las rigideces prevalecientes es que es cada vez mayor el número de parados que genera una recesión y que cuesta cada vez más reintegrarlos en el proceso productivo en las fases de expansión coyuntural posteriores. La duración media del paro laboral ha aumentado notablemente en los últimos 20 años. De ahí que haya que buscar nuevas fórmulas de flexibilización del mercado de trabajo, ya sea en materia de despido, o en la contratación temporal, o en la reducción de la jornada laboral sin compensación salarial, y en todo caso desvinculando los horarios de trabajo individual del tiempo de funcionamiento de las instalaciones maquinarias con el fin de reducir costos de capital. En los convenios salariales habrá que diferenciar más que hasta ahora entre sectores, regiones y cualificaciones profesionales, y los salarios tendrán que dejar de ser un coste fijo, -es decir, incorporar elementos de retribución variables en función de la cuenta de resultados de la empresa-, con lo que para el trabajador se transformaría el actual riesgo de empleo en un riesgo de ingresos. Avalar todo esto les cuesta a los sindicatos, como es natural. Pero si verdaderamente se sienten solidarios, como dicen, con los que no tienen empleo o temen perderlo, tendrán que adaptarse a los nuevos entornos. En la Volkswagen, ante la perspectiva de un eventual despido de 30.000 trabajadores (sólo en las factorías alemanas), se acaba de dar un importante paso en la dirección indicada.

12. Con todos estos problemas a cuestas -de hecho nadie los niega, pero muchos discrepan en cuanto a cómo solucionarlos- es difícil pensar en una inminente reactivación de la economía alemana occidental (con independencia de que las previsiones oficiales sean optimistas, siempre quieren serlo). A pesar de que han mejorado algunos de los condicionamientos para la inversión (por ejemplo, han bajado los tipos de interés y los costos laborales unitarios evolucionan más moderadamente), los empresarios se muestran en su mayoría cautelosos. Las perspectivas políticas tampoco están nada claras ante un año 1994 super-electoral con 19 comicios y las elecciones generales (con la posibilidad real de cambio de poder) como colofón. La economía mundial tampoco parece desplegar un dinamismo generalizado que pudiera acelerar el motor

exportador alemán. El consumo (real) posiblemente retroceda ligeramente debido al paro laboral a la moderación salarial y a la contención del gasto público.

En suma, en el Consejo de Expertos Económicos pensamos que la economía alemana occidental se mantendrá estacionaria en 1994, con buenas perspectivas de reactivación no antes de 1995, y ello siempre y cuando que se lleven a cabo con determinación los procesos de saneamiento y ajuste en las empresas y el sector público, amén del mercado laboral. Para Alemania oriental, nuestro pronóstico es más positivo: vaticinamos que habrá un crecimiento del PIB real en el orden del 7,5 por 100, partiendo de niveles aún bajos, claro está. Esto da para toda Alemania una tasa de crecimiento de escasamente medio punto porcentual.

En este pronóstico hemos supuesto que habrá acuerdo en la actual Ronda Uruguay del GATT y que seguirá adelante el proceso de liberalización del comercio mundial a pesar del resurgimiento proteccionista en Francia que tiene adeptos también en España. Es bueno recordar que el proteccionismo comercial no soluciona ninguno de los problemas que aquejan a las economías europeas: ni el paro, ni la falta de competitividad internacional, ni el estancamiento de la producción. Lo único que hace, es añadir problemas en forma de comprometer la eficacia del sistema económico, de distorsionar la asignación de recursos y de generar pérdidas de bienestar. Precisamente el objetivo de recuperar cuanto antes el dinamismo de la economía exige una clara apuesta por el libre comercio, en Alemania igual que en España y en el resto de la CE.

IV.

13. En determinados círculos -en Alemania, y desde luego en el extranjero incluida la Comisión Europea- se insiste en que el rumbo de la economía podría cambiar antes, a mejor, si el Bundesbank persiguiera una política monetaria más relajante. Una bajada rápida de los tipos de interés a corto plazo en 2 ó 3 puntos constituiría, según se dice, un fuerte estímulo a la inversión en Alemania, permitiría a los Bancos Emisores de los demás países europeos disminuir sus propios tipos de referencia con efectos expansivos similares y contribuiría incluso a una devaluación conjunta de las divisas europeas frente al dólar y al yen, lo que fomentaría la exportación. Por mucho que se repita este argumento, no acaba por convencer.

14. En 1993, la política monetaria alemana ha tenido, en contra de lo que frecuentemente se afirma, un carácter expansivo. El Bundesbank ha tolerado que la expansión de la cantidad de dinero (M3) se desbordara notablemente por encima de la banda objetivo preestablecida y a pesar de ello y a pesar de una tasa de inflación en torno al 4 por 100 (para los alemanes una tasa insólita y en todo caso excesiva dada la extraordinaria recesión) ha bajado en casi tres puntos los tipos de interés (que en verano de 1992 había llegado a estar cerca del 10 por 100). Ello refleja, que el Bundesbank no adopta una posición monetarista a rajatabla (nunca lo ha hecho), sino que a la hora de tomar decisiones (en las reuniones bisemanales del su consejo central) pondera todos los aspectos pertinentes, incluidos el estado de la coyuntura económica en el país y las exigencias del Sistema Monetario Europeo. El que el Bundesbank haya seguido un política gradualista y no abrupta de recortes en los tipos de interés está plenamente justificado por el deseo de controlar la inflación y la necesidad de mantener su credibilidad en los mercados financieros internacionales.

i) En cuanto al control de la inflación, no se trata de una obsesión de los alemanes (aunque no nos falte razón, después de haber sufrido dos grandes inflaciones en este siglo). La inflación constituye un impuesto subrepticio (lo que en un estado de derecho es inadmisible),

produce serias distorsiones en las estructuras productivas, frena a la larga el crecimiento económico y la creación de empleo, y discrimina a todos los grupos que perciben rentas fijas (entre ellos los asalariados y los pensionistas). Así también lo ven hoy en día países que en otros tiempos eran más permisivos con la inflación (como Francia o España). Y que el Tratado de Maastricht le encomiende al futuro Banco Central Europeo, si es que se constituye, el objetivo de la estabilidad de precios en la futura unión monetaria (UME) es reflejo de nuestros saberes sobre los efectos económicamente contraproducentes y socialmente nefastos de la inflación.

ii) El problema de la credibilidad internacional va íntimamente ligado a la contención de los precios. El Bundesbank goza de una reputación extraordinaria, como muestra el hecho de que los tipos de interés a largo plazo se han situado en mínimos históricos, de que el marco alemán sigue fuerte y de que las avalanchas especulativas del verano pasado se hayan dirigido contra las monedas de países (como Francia o Dinamarca) cuyos factores macroeconómicos fundamentales eran mejores que los de Alemania. Se conoce que los mercados internacionales de capitales siguen confiando en que Alemania saldrá airosa del proceso unificador, de que logrará el saneamiento de las finanzas públicas y de que recuperará sus antiguas fuerzas de dinamismo económico, y todo esto sin que el Bundesbank abandone su política de estabilización de precios. Es cierto que esta reputación no se pierde de la noche a la mañana; pero también es cierto que hay que labrarla continuamente mediante actuaciones coherentes y creíbles, como lo es el ser prudente en el momento de aflojar las riendas monetarias si el entorno económico general así lo aconseja.

15. Desde el punto de vista de los demás países de la CE, los elevados tipos de interés alemanes les han transmitido parte de la carga derivada de la unificación alemana. Esto es cierto en el sentido de que la política fiscal y la política salarial en Alemania hasta 1992 no fueron configuradas de acuerdo con las exigencias de integrar una economía en estado deplorable. El déficit público se disparó, los costes laborales unitarios aumentaron desmesuradamente. Ante los peligros inflacionarios el Bundesbank tenía que endurecer su política monetaria, y pudo hacerlo gracias a la independencia política que tiene.

Si se hubiera apreciado el marco alemán mediante un realineamiento de monedas dentro del SME en 1990, como el Bundesbank lo pidió, Alemania no hubiera exportado presión deflacionaria a los socios comunitarios que tenían menos inflación (lo que no era el caso de España). Pero Francia se opuso, para no poner en entredicho su política del "*franc fort*". A pesar del choque asimétrico que supuso la unificación alemana, los gobiernos se obstinaron en mantener paridades de cambio irrealistas, haciendo caso omiso de las reglas del SME. Durante algún tiempo los políticos se pudieron salir con la suya, pero en 1992 (después del no danés a Maastricht) y en 1993 los mercados financieros pasaron factura. La política del Bundesbank tuvo su parte en las olas especulativas; determinadas decisiones suyas no esperadas (como la subida del tipo de descuento en julio de 1992 y la rebaja sólo del tipo lombardo a finales de julio de 1993) fueron algo así como el pistoletazo de nuevas tormentas monetarias. Pero no todo puede achacarse al banco central alemán. Mucho de lo que anda mal en otros países es autóctono y reflejo de la aplicación de políticas incorrectas. En el caso de España, por ejemplo, el abultado déficit público, la persistencia de la inflación subyacente, la escasa disciplina salarial, la rigidez de determinados mercados, la negligencia en campos de la investigación básica y aplicada y la propensión hacia movilizaciones sociales pesan sobre la economía y la credibilidad de la política económica, con independencia de lo que ocurra, por bien o por mal, en Alemania; si esto no cambia, los mercados apostarán por una nueva devaluación de la peseta, diga el gobierno lo que diga. El que Francia siga teniendo tipos de interés más altos que Alemania a pesar de ofrecer un cuadro macroeconó-

mico mejor, se debe a que los mercados aún no tienen suficiente confianza en que este país mantendrá la política de estabilización. El intento, ante las turbulencias del SME a finales del mes de julio pasado, de expulsar al marco alemán del mecanismo de cambios y convertir al franco francés en nueva moneda-ancla no ha hecho más que nutrir esta brecha de credibilidad, máxime cuando Holanda, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca e Irlanda dejaron bien claro que se irían con Alemania. De haberse salido con la suya el gobierno galo, el franco francés hubiera encabezado una zona monetaria un tanto laxa, sólo con la peseta y el escudo, dado que la libra esterlina y la lira ya habían abandonado el sistema en septiembre de 1992. En pocas palabras: problemas económicos que tienen causas internas han de resolverse por la política económica nacional, de nada sirve el buscar culpables en el exterior o esperar de que desde fuera lleguen las curas milagrosas. Es más: poco ayudaría la tan anhelada reactivación de la economía mundial si la capacidad productiva interna fuera deficiente en cuanto a su elasticidad de oferta y en cuanto a la calidad de los productos y las tecnologías aplicadas.

16. No deja de ser curioso que, después de tanta crítica a la política del Bundesbank, los bancos centrales en los demás países del SME continúan manteniendo su vinculación con la política monetaria alemana, a pesar de que el actual régimen de práctica libre flotación les permitiría descolgarse y rebajar de forma autónoma más rápidamente y en mayor medida los propios tipos de interés.

El Banco de España, por ejemplo, ha ido reduciendo su tipo de referencia, pero con prudencia y al compás de los mercados europeos. Se sabe en Madrid, como en otras capitales europeas, que no se pueden dar grandes pasos mientras los problemas del déficit público y de la inflación estén sin resolver. Se sabe también que una política monetaria activa no puede solucionar los problemas de competitividad de las empresas. Y se sabe perfectamente que la solidez monetaria es un factor crucial para atraer inversiones foráneas y no ahuyentarlas. Muy aparte de que si no hay confianza entre los agentes económicos, de poco sirven tipos de interés bajos.

17. Es importante seguir en esta línea. Sería, por el contrario, un desastre si la notable ampliación de las bandas de fluctuación en lo que queda formalmente de SME hiciera caer a los gobiernos en la tentación de recurrir a devaluaciones competitivas, proteccionismos comerciales y restricciones a los movimientos de capitales. Todo lo que se ha logrado con tanto esfuerzo, a veces incluso con ajustes dolorosos para empresas y trabajadores, en el campo de la integración europea sufriría un sensible revés. Los dividendos que en forma de crecimiento económico promete el mercado único europeo desaparecerían rápidamente. Y lo que es peor: no sería ésta la forma de resolver dificultades económicas.

18. El "talón de Aquiles" del SME será, aún más que en años recientes, su vulnerabilidad frente a ataques especulativos (si se vuelven a estrechar las bandas de fluctuación con el objetivo de crear la UME). A raíz de la globalización de los mercados de capitales y de las estrategias internacionales de los inversionistas financieros, pueden producirse una y otra vez masivas apuestas contra o a favor de una divisa con independencia de los factores económicos fundamentales en el país afectado. Expectativas de variación de las cotizaciones, creadas de cualquier forma, se convierten en fuente de fuertes movimientos de capitales que a su vez generan nuevas expectativas cambiarias. A los protagonistas de estos movimientos se les llama, con ánimo de descalificar, especuladores o "gnomos de Zurich". Pero de hecho se trata de agentes económicos como otros cualesquiera, sólo que éstos actúan en los mercados financieros. En estas circunstancias sólo hay dos opciones (con independencia de la política monetaria alemana):

i) Mantener la flexibilización actual del sistema, pues esto dificulta la especulación deestabilizadora. Pero ello implicaría la demora *sine die* de la UME (con sus pros y contras).

ii) Proseguir hacia la integración monetaria con la moneda única. Los avances en convergencia económica marcarían el ritmo con el que podrían estrecharse de nuevo las bandas de fluctuación.

En contra de lo que en algunas capitales europeas se ha dicho, no deben relajarse los criterios de convergencia. Actualmente, sólo Luxemburgo cumple con ellos. Alemania tendrá que hacer todavía grandes esfuerzos, como otros países comunitarios. La futura política fiscal decidirá si estos esfuerzos han sido suficientes, no sólo en Alemania, sino también en los otros países de la CE que incluso (como Francia, Gran Bretaña o España) vienen registrando mayores déficit públicos en relación a su PIB, a pesar de no tener un "problema de unificación". Sea como fuere, tiene que quedar claro: la unión monetaria sólo tiene sentido, tanto económica como políticamente, si es una unión de estabilidad monetaria, como lo promulga el Tratado de Maastricht. Una reinterpretación hacia cierta permisividad inflacionaria podría obligar a Alemania a abandonar este proyecto, después de que el reciente dictamen del Tribunal Constitucional alemán ha reafirmado la protección del derecho básico a la propiedad (que la inflación desvirtuaría).

De proseguir el camino hacia la UME, parece inevitable ir a dos (o más) velocidades. Se ha visto que monedas débiles (o países con dificultades para cumplir con los criterios de convergencia) desestabilizan el sistema en su totalidad. El grupo de candidatos más serios para iniciar en su momento la UME estaría constituido por Alemania, Francia, el Benelux y Dinamarca (más Austria, si se incorpora en la CE como está previsto). Mucho tienen que mejorar las cosas en España para que este país también pudiera figurar en este grupo núcleo. Entrar más tarde, puede ser bueno para este país, pues dispondría de más tiempo para aplicar programas de convergencia a un coste de ajuste políticamente manejable. Pero el peligro es que de no estar sometida a la disciplina monetaria, la economía española caiga en los vicios de siempre. De ahí que es un gran reto poner en orden la propia casa y no quedarse a la intemperie. La decisión de darle autonomía al Banco de España constituirá una aportación importante. Un Banco central más independiente del gobierno se volvería más ortodoxo y trataría con su política monetaria de conseguir una mayor disciplina en la política fiscal y en la política salarial.

.....

19. Ya para concluir, decir que pienso que Alemania terminará por vencer los problemas económicos derivados de la unificación. El prestigioso diario semanal inglés *The Economist* en un reciente reportaje sobre Alemania nos atestigua a los alemanes la capacidad de recuperar dinamismo cuando "cunde el pánico", como ahora. Los procesos de aprendizaje en la política económica y en los comportamientos de empresarios, trabajadores y de los ciudadanos en general a veces tienen connotaciones patológicas, pero la reacción tarde o temprano se produce, empezando por la política de disciplina fiscal (austeridad en los presupuestos) y la política de moderación salarial (crecimiento de las retribuciones por debajo de la productividad). Cuando se produzca la inflexión de la coyuntura, las empresas se encontrarán en una situación más sana, los mercados estarán más desregulados y el Bundesbank habrá rebajado gradualmente sus tipos de interés, normalizándose la curva de rentabilidades entre mercado monetario y mercado de capitales sin que se inicie una tendencia alcista de los tipos de interés a largo plazo.

20. Si se cumplen las expectativas de medio plazo sobre la revitalización económica de Alemania oriental y sobre una mayor dinamismo económico en todo el país, otras partes de

Europa se beneficiarán: tendrán nuevas oportunidades de intercambios comerciales y de inversiones exteriores. A España también le vendría bien el que Alemania recuperara su dinamismo económico. Pero los efectos de difusión no se manifestarán de forma automática. Necesitan de una respuesta elástica por el lado de la oferta de la economía. Esto a su vez requiere que en España, como en otros países europeos, se hagan más eficaces las políticas económicas con miras a crear buenas condiciones para la inversión productiva y que se eliminen rigidices y se combatan corporativismos con el fin de flexibilizar los mercados. Flexibilidad -este es el gran reto cara a la globalización de los mercados-, que proseguirá, ante la extensión imparable de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, y que hará cada vez más fácil para las empresas el diversificar internacionalmente la producción y para las entidades financieras el realizar sus inversiones a escala mundial. Y este reto de la flexibilidad lo tienen que encarar los gobiernos, los empresarios, los sindicatos y la sociedad en general en cada unos de los países que aspiren a altos niveles de vida y buenas oportunidades de empleo, con independencia de cómo y cuándo se hayan resuelto los problemas peculiares de la unificación alemana.

Indicadores de la evolución económica en Alemania

Concepto[1]	1991	1992	1993 Estimación	1994 Previsión
Alemania Occidental				
Producto Interior Bruto (real)	4,5	1,6	-2	-0
Consumo privado	4,5	1,7	-1	-1 ½
Inversiones en bienes de equipo	9,1	-3,9	-15 ½	-2
Inversiones en la construcción	3,6	5,5	- ½	1
Exportaciones de bienes y servicios	12,7	3,7	-8 ½	2 ½
Importaciones de bienes y servicios	12,2	3,9	-10 ½	½
Precios de consumo	3,5	4	4	3
Tipos de interés a largo plazo (%)	8,7	8,1	6 ½	6
Utilización de la capacidad productiva total (%)	100,0	98,5	94,7	93,0
Paro registrado (% s/asalariados)	6,1	6,5	8	10
Alemania Oriental				
Producto Interior Bruto (real)	-10,0	9,7	6 ½	7 ½
Consumo privado	-3,5	7,3	1 ½	2 ½
Formación bruta de capital fijo	33,4	24,0	12 ½	12
Exportaciones de bienes y servicios	-13,5	12,9	-3	7 ½
Importaciones de bienes y servicios	-13,8	12,9	2 ½	3 ½
Precios de consumo	17,5	11,2	9	4
Paro registrado (% s/asalariados)	11,6	15,7	16	17 ½
Necesidad de financiación AA.PP. (% s/PIB)	-4,6	-4,3	-5 ½	-6 ¼
Balanza de pagos por cta. cte. (% s/PIB)	-1,2	-1,3	-1 ¼	-1

(1) Porcentaje de variación media anual, salvo otra referencia

Fuente: Consejo Alemán de Expertos Económicos

LA LIBERALIZACION DE LA TIERRA EN RUSIA

Ricardo Cortes

Introducción.

El pasado 27 de Octubre el presidente Yeltsin firmó en Moscú un decreto permitiendo a los ciudadanos rusos comprar, vender, arrendar, tomar en renta y dejar en herencia las tierras, hasta ahora propiedad del estado y agrupadas en enormes koljoses (granjas colectivas supuestamente en régimen de cooperativas y sovjoses (granjas del estado). Es difícil exagerar la importancia del mismo. Significa el fin de uno de los pilares fundamentales del sistema comunista, la propiedad estatal de la tierra, que a pesar de los cambios enormes de los últimos tres años continuaba subsistiendo.

Al día siguiente 29 de Octubre el periódico "Izvestia" anunció el decreto liberalizador reimprimiendo su primera página de hace 76 años, que contenía un decreto de Lenin proclamando que la propiedad de la tierra pasaba a los campesinos, los mujiks. Es bien sabido que ocurrió lo contrario: el partido comunista estableció la propiedad estatal de la tierra y -después del breve paréntesis del NEP que luego expondremos- obligó a los campesinos a entrar en koljoses y sovjoses, dirigidos por funcionarios comunistas. La resistencia encarnizada de los campesinos fue aplastada sin contemplaciones con un coste de al menos 10 millones de muertos (de 16 a 18 millones si se incluyen las víctimas de la hambruna subsiguiente), según la reciente biografía de Stalin por el general Volgokonov, Jefe del Servicio Histórico del Alto Estado Mayor Soviético, que utiliza datos oficiales de la época, jamás publicados hasta ahora.

Si los directores de los koljoses y sovjoses, los "barones rojos", como les llaman algunos periódicos rusos, (no sin razón ya que sus poderes sobre los campesinos eran semejantes a los de los antiguos señores), todavía bastante poderosos en el campo, no consiguen sabotear el decreto de Yeltsin -lo intentarán, ya que supone la desaparición de su situación privilegiada- se cumplirá por fin con 76 años de retraso la promesa de Lenin en 1917 contenida en su eslogan: ¡La tierra para los campesinos!, una promesa que fue un factor fundamental para la victoria de los comunistas en la guerra civil que entonces comenzó.

Antecedentes históricos.

Para darse cuenta del significado y consecuencias del decreto de Yeltsin es conveniente remontarse en la historia empezando con el peculiar sistema de propiedad agraria de la Rusia de los Zares.

Hasta que en 1861 Alejandro II, el "Zar Libertador", dio libertad a los siervos, subsistía en Rusia con características peculiares la servidumbre de la gleba, la adscripción de los campesinos a la tierra, una institución desaparecida hacía siglos en Europa, aunque sus últimos rastros no se

extinguieron hasta bien pasada la Revolución Francesa. La servidumbre rusa difería en un elemento esencial de la europea: al contrario que en el Derecho Romano, en el que el derecho de propiedad era indivisible, en el sistema medieval europeo la propiedad de la tierra se desdoblaba en dos: el "dominium directum" que pertenecía al señor feudal, y el "dominium utilis" que pertenecía al siervo; en virtud del "dominium directum" el siervo tenía que pagar al señor derechos feudales en trabajo, en especie o en dinero, y en la mayor parte de Europa, pero no en Castilla, no podía abandonar la tierra sin permiso del señor.

En Rusia las cosas eran diferentes: como decían los siervos al señor, "Nosotros te pertenecemos, pero la tierra es nuestra". En virtud de esa supuesta pertenencia los siervos estaban obligados bien al "obrok", pagar una cantidad anual al señor, bien a la "barschina" trabajar un número de días determinado en la finca del señor. El señor no cobraba la renta de la tierra en virtud de su "dominium directum", sino ejercitaba su derecho directamente sobre la persona del siervo que no podía abandonar la aldea sin permiso del señor. Por eso en las novelas rusas de la época se habla de que el señor Fulanoff tenía una propiedad de 600 almas, y no de 9.000 hectáreas, como se hubiese dicho en Europa Occidental.

En la aldea la comunidad agraria, la "mir" comprendía las tierras cultivadas por los campesinos. Las tierras de la "mir" se redistribuían anualmente o cada pocos años entre las familias de la aldea de acuerdo con el número de miembros de cada familia. La mir se autogobernaba democráticamente eligiendo a su jefe, siempre un campesino viejo y respetado, el starosta, que la representaba frente al señor.

Bastantes novelistas rusos del siglo pasado, con el incurable romanticismo tan propio de los rusos, idealizaban la "mir", haciéndola remontarse a un supuesto pasado idílico en le que las relaciones de cooperación y hermandad primaban sobre el sentido adquisitivo y egoísta según ellos de los campesinos de Europa Occidental. La realidad por supuesto era muy diferente. La propiedad colectiva de la tierra por la tribu o el clan es simplemente la fase primitiva (en Occidente antes de la conquista romana) de la evolución de las economías, sobrepasada hace más de un milenio en Europa Occidental. Rusia sencillamente estaba más atrasada.

Los inconvenientes económicos del sistema ruso eran obvios: al redistribuirse periódicamente las parcelas la familia que las cultivaba no tenía ningún interés en mejorarlas, ya que dentro pocos años se darían a otra. Tampoco el señor tenía interés en hacerlo ya que el obrok o la barschina no dependían de la cuantía de la cosecha. Si a esto se añade el durísimo clima y la mala calidad de las tierras salvo en el "chernoziom", las tierras negras de Ucrania, se explica la baja productividad de la agricultura rusa y las hambres frecuentes que sufría la población.

Igualmente obvios eran los abusos a que se prestaba el sistema: el señor podía obligar al siervo a dejar la tierra y convertirse en su siervo personal para su servicio doméstico, lo que según las canciones populares ocurría a las siervas guapas; podía hacerlos azotar e incluso desterrarlos a Siberia; y designaba los mozos para el servicio militar, lo que se consideraba en la aldea equivalente a una sentencia de muerte, ya que duraba 25 años. Probablemente la gran defensa contra los abusos del señor era la falta de policía y las malas comunicaciones: con malas o inexistentes carreteras y en la mayoría de los casos con la policía más próxima a muchos Kms. de distancia el señor que abusaba demasiado estaba expuesto a que los campesinos le matasen en una especie de Fuenteovejuna, como ocurrió por ejemplo al padre de Dostoievski. Esas rebeliones populares eran muy frecuentes.

Por desgracia, con el triste sino de tantas reformas rusas, bienintencionadas pero mal ejecutadas, la liberación de los siervos en 1861 se hizo tan mal que los dejó peor de los que estaban: tenían que comprar al señor las tierras que recibían (con frecuencia menos de lo que cultivaban antes), pagando durante muchos años una cantidad muchas veces muy superior al "obrok" que pagaban antes. Aún peor, la responsabilidad de pagar correspondía al "mir" colectivamente, no a cada campesino, de modo que si alguno de sus miembros huía los restantes veían su carga aumentada. Tampoco los títulos de propiedad de la tierra se entregaban a los campesinos individuales, sino a la "mir", de modo que continuaba la propiedad colectiva de la tierra a favor de la "mir". Los campesinos, con razón, se consideraron estafados y las rebeliones y tumultos fueron más frecuentes que antes de la supuesta liberación. Además la cantidad a pagar era tan elevada que los atrasos se multiplicaban (se promulgaron periódicamente decretos perdonándolos) y hubo hambrunas en 1891, 1897 y 1901.

Afortunadamente para los campesinos en 1906 el entonces primer ministro del imperio, Pietr Stolypin, un gigante brutal y autoritario (los tribunales antiterroristas que creó condenaron a muerte a 676 personas entre Agosto de 1906 y Abril de 1907) pero inteligente y eficaz, decidió "apostar por los fuertes" (sus propias palabras), favorecer a los campesinos trabajadores e inteligentes para crear una clase media de labradores acomodados que daría estabilidad al país y evitaría la revolución. Para ello promulgó decretos disolviendo la "mir" si lo pedían dos tercios de los miembros de la misma, e incluso si no se llegaba a esa mayoría permitiendo salir de la "mir" a los labradores que lo pidieran, permitiéndoles además comprar las tierras de sus vecinos menos trabajadores o menos afortunados. En los 7 años siguientes más de dos millones y medio de familias hicieron uso esos derechos y se salieron de la "mir".

Los efectos de la reforma Stolypin fueron magníficos: el índice de producción agraria del período 1909-13 aumentó en un 36,9% sobre el del período 1996-1900 y Rusia se convirtió en el primer exportador mundial de cereales. En 1914 al estallar la Primera Guerra Mundial la cuarta parte de la mantequilla consumida en Gran Bretaña procedía del Imperio Ruso.

Lenin, entonces refugiado en Ginebra, se dio perfecta cuenta del peligro que la reforma Stolypin significaba para sus ambiciones: es -dijo- un paso hacia la creación de una monarquía sostenida por una clase media campesina que si continúa el tiempo suficiente puede tener éxito. Afortunadamente para Lenin un agente doble, miembro de una asociación de extrema derecha, asesinó a Stolypin en 1911 durante una representación de gala en la ópera de Kiev en presencia del Zar. Aun así la reforma Stolypin hubiese podido transformar a Rusia si no hubiese sido por la Guerra de 1914-18.

La agricultura en la Revolución.

La reforma agraria parcial de Stolypin se completó con la derrota rusa en 1917: los soldados desertaron en masa, volvieron a sus aldeas y se apoderaron violentamente de las tierras de los señores quemando sus casas y matando a muchos. Según las fuentes oficiales soviéticas también se expropió violentamente a los labradores acomodados de la reforma Stolypin y se volvió a constituir la "mir". Muy probablemente no hubo tal y sólo se expropió a unos pocos de éstos, ya que continuaban existiendo al empezar la NEP y hasta su fin.

En el caos y la hambruna que siguió al triunfo de la revolución los campesinos, nuevos dueños de la tierra, se negaban a entregar los cupos obligatorios indispensables para alimentar a las ciudades y al ejército rojo, ya que no se les daba nada en cambio por el pésimo estado de la

industria. La hambruna se agravó con cientos de miles de muertos. Lenin, a pesar de que quería atraerse a los campesinos que habían hecho posible su victoria, no tuvo más remedio que enviar destacamentos al campo para apoderarse con violencia de las cosechas, apoyados por los "Comités de Pobres" de cada aldea. El Partido no se recataba: tituló a la nueva política "prodrazverstka" que quiere decir literalmente "extracción de alimentos" y confiscó toda la cosecha salvo un mínimo para consumo y sembradura. Las ciudades y el ejército no se murieron de hambre, pero algunos campesinos sí, y los demás sintieron un odio profundo contra los comunistas, hasta el punto de que los marineros del buque Kronstadt, compañero del célebre crucero "Aurora", cuyos cañones hicieron posible el triunfo comunista en 1917, se sublevaron en favor de sus padres y hermanos los campesinos. La sublevación fue aplastada con cientos de muertos.

La nueva política económica.

La sublevación de los marineros del Kronstadt dio el gran susto a Lenin, que decidió dar marcha atrás y en 1921 decretó la célebre NEP, la Nueva Política Económica, que rebajó substancialmente los cupos de entrega obligatoria, permitió a los campesinos vender a precio libre sus excedentes sobre el cupo, y permitió también los intermediarios y el comercio privado, e incluso en 1925 arrendar tierra y contratar jornaleros, aunque en teoría la tierra seguía siendo de propiedad estatal.

La NEP fue un gran éxito: de 1922 a 1928 la superficie sembrada aumentó en 26 millones de hectáreas y la cosecha de cereales en 22 millones de toneladas. Se acabó la hambruna y apareció una modesta prosperidad. Pero la NEP era incompatible con el dogma comunista, en palabras del propio Lenin no era sino era "un paso atrás para saltar más distancia", y por lo tanto tenía que ser abolida en cuanto las circunstancias lo permitieran. Así fue en realidad: en 1927 empezaron de nuevo los ataques contra los labradores acomodados, los llamados kulaks, y contra los intermediarios. Los campesinos respondieron reduciendo en 1928-29 sus entregas de trigo y centeno en un 20% respecto al año anterior. Una vez más el dogma triunfó sobre la racionalidad.

La colectivización staliniana y el sistema de koljoses.

El desarrollo posterior hasta la subida al poder de Jruschov no fue sino la aplicación del principio leninista de suprimir la propiedad privada de la tierra, llevada a cabo con extremada ferocidad por Stalin. Se suprimieron las libertades de la NEP y se obligó a los campesinos a entrar en los koljoses y sovjoses, dirigidos por funcionarios del partido, cuyo interés primordial era entregar el cupo asignado a su koljós, porque de ello dependía su carrera, y en tiempos de Stalin incluso su vida, ya que el director remolón casi con seguridad acababa en el gulag (campo de concentración) del que no era fácil salir vivo.

Como a pesar de sus diferencias formales (las koljoses eran teóricamente cooperativas, cuyos miembros se repartían las ganancias después de cubrir gastos y cupos de entrega, mientras que las sovjoses eran granjas estatales cuyos trabajadores recibían un salario como cualquier obrero industrial) las koljoses y las sovjoses en la práctica no diferían gran cosa, al mencionar las koljoses no referimos también a las sovjoses. Ambas eran en realidad instituciones creadas para extraer al campesino el máximo posible de su producto salvo un mínimo para sembradura y subsistencia. Así a efectos de determinar los cupos de entrega obligatoria la administración

calculaba la cosecha sobre el terreno, es decir antes de la siega, y no una vez recogida en el granero, de modo que cualesquiera pérdidas al recogerla o transportarla corrían a cargo del campesino. Tras la colectivización su nivel de vida bajó a cotas superadas hacía siglos.

En esas circunstancias se comprende que la administración no tuviera más remedio que volver a establecer de hecho la servidumbre de la gleba abolida por el Zar Libertador: hasta 1975 los koljosianos carecían de pasaporte, documento indispensable para viajar dentro de la Unión soviética, de modo que no podían pernoctar fuera de la koljós sin permiso escrito de su director. Si los atrapaba la policía los devolvía a la koljós, lo mismo que antes de 1861 se devolvían al señor los siervos fugitivos.

Los incidentes de la terrible colectivización staliniana ha sido descritos tantas veces que no merece la pena detenerse en ellos. Recordemos solamente que la colectivización y la hambruna subsiguiente causaron de 16 a 18 millones de muertos, y que en 1930 y 31, cuando millones morían de hambre, la Unión Soviética seguía exportando cereales para conseguir las divisas necesarias para la industrialización.

Particularmente dura fue la represión contra los kulaks, los labradores supuestamente ricos. Eran considerados tales los propietarios de más de 10 a 16 desiatinas (una desiatina es un poco mayor que una hectárea) según las regiones, o los que empleaban uno o varios jornaleros, o los dueños de más de 2 caballos, de varias vacas. Los kulaks fueron enviados al gulag. Pocos sobrevivieron.

Los koljoses bajo Jruschov y sus sucesores.

La invasión alemana en 1941 completó la destrucción de una agricultura ya muy debilitada por la colectivización staliniana. Reapareció la hambruna y sólo se evitó la muerte por hambre de gran parte de la población permitiendo la extensión de las parcelas privadas, que llegaron a representar en 1944, 1,4 millones de hectáreas casi el doble de cuando comenzó la invasión. Ya desde la creación de las koljoses se permitía a los koljosianos cultivar por su cuenta pequeñas parcelas privadas (la media era 0,31 hectáreas) y vender su producto libremente en los llamados mercados koljosianos. Esas parcelas representaban al principio de los años 80 sólo el 3% de la superficie cultivada, pero producían el 25% de toda la producción agrícola, más de la mitad de la de verduras y frutas y un porcentaje muy elevado de la de huevos y leche. Y ello a pesar de sus métodos de cultivo medievales, sólo con pala y azadón.

En 1953 cuando murió Stalin había menos vacas en la Unión Soviética que en 1928, el año de apogeo de la NEP, y los ingresos de los campesinos había bajado en un 30%; sólo se habían salvado de la muerte por hambre gracias a sus parcelas privadas. Jruschov se dio cuenta de que su propósito de acabar con el terror staliniano sólo podía tener éxito si se mejoraba considerablemente el nivel alimenticio de la población; de otro modo sublevaciones serían inevitables. Para ello tomó una serie de medidas, las más importantes el famoso Programa de las Tierras Vírgenes, una gigantesca expansión en Siberia y Kazakistán de la superficie cultivada (mayor que la de Alemania Occidental, Francia, Gran Bretaña, Bélgica y Escandinavia juntas), fomento del cultivo del maíz para satisfacer la demanda de carne, y sobre todo aumentar el precio que los koljoses recibían por los cupos de entrega obligatoria.

El éxito inicial de las medidas de Jruschov fue grande (la cosecha de cereales aumentó de 81 millones de toneladas anuales en 1949-53 a 131 millones en 1960-64) pero desgraciadamente

no duró mucho: las tierras vírgenes eran marginales, semiáridas y con inviernos muy fríos y pronto se sucedieron las malas cosechas. Jruschov no se atrevió a tomar medidas eficaces para incentivar a cada familia campesina a aumentar la producción, lo que hubiese supuesto la desaparición el sistema de koljoses, una parte esencial del sistema leninista. Por eso pronto sus reformas dejaron de causar los efectos deseados.

Breschnev y sus fugaces sucesores continuaron poniendo parches al sistema, a veces con éxitos iniciales que no duraban. Algunos de esos parches incluso eran contrarios a los principios básicos del sistema, como el decreto de Andrópov disponiendo que las ventas de las parcelas privadas se incluyesen en el cupo obligatorio de entrega, lo que evidentemente tenía que disminuir notablemente éste, aparte de prestarse un fraude enorme, dada la imposibilidad de controlar lo que los koljosianos vendían en los mercados libres. Lo mismo que Jruschov no se atrevieron a renunciar al sistema, porque ello suponía abandonar una base fundamental del comunismo.

Se explica que incluso Gorbachov, persiguiendo su sueño de hacer compatible el comunismo con una economía de mercado, no se atreviese a permitir la propiedad privada de la tierra. Además hubiese chocado con la oposición encarnizada de los gerentes de las koljoses, los "barones rojos", una parte esencial de la "nomenklatura", la burocracia comunista.

Grado de eficacia económica del sistema koljosiano.

Aunque al subir al poder de Gorbachov el sistema koljosiano ya aseguraba una alimentación suficiente en cantidad sin las hambrunas de la época staliniana, nunca fue capaz de producir alimentos de calidad, es decir carne y leche, en cantidad suficiente para cubrir la demanda de la población que había visto subir su nivel de vida y por lo tanto sus aspiraciones después de la Segunda Guerra Mundial. Las colas y faltas de suministro de carne se hicieron muy frecuentes y hubo que reintroducir el racionamiento de carne en muchas ciudades a mediados de los años 70. Aumentaron enormemente las importaciones de cereales forrajeros, cebada y avena para cubrir la demanda de carne.

Aplicando el análisis marxista se puede decir que el sistema sufría de contradicciones internas que necesariamente acabarían haciéndole estallar: era necesario para mantener la primacía del partido comunista y el poder de la nomenklatura, pero las mejoras introducidas por Jruschov y sus sucesores habían hecho que las exigencias de la población respecto sobre la calidad de su alimentación excediesen de la capacidad del propio sistema para satisfacerlas. Las importaciones masivas de cereales forrajeros y otros alimentos necesarias para evitar tumultos representaban una carga insostenible sobre la balanza de pagos. Había que, bien modificar el sistema agrario abandonando los sagrados principios leninistas, bien volver a una política de rigor represivo de tipo staliniano.

Pero la contradicción interna más dañosa, que hacía imposible el buen funcionamiento del sistema, era que no sólo privaba de incentivos a los productores para aumentar y mejorar la producción, sino que incluso los disencentivaba. La koljós que por estar mejor llevada y ser más productiva excedía habitualmente su cuota forzosa de entrega, si su director cometía la ingenuidad de declarar el total de su producción vería su cuota aumentada de modo que le quedaría menos para vender a un precio superior. Para maximizar sus beneficios los productores tenían que trabajar lo menos posible en la koljós para evitar aumentos en la cuota y lo más posible en su parcela privada. En suma se castigaba a las koljoses más productivas si no mentían al declarar su producción. Un observador inteligente, Stefan Hedlund, analista en la Oficina de

Investigación de la Economía de Europa Oriental de Estocolmo ya expuso estas contradicciones en 1984 en un librito de 227 páginas, "Crisis in Soviet Agriculture" (St. Martin Press, 175 5th Av., New York NY 10010).

Después de todo, a pesar de sus mejoras bajo Jruschov y sus sucesores, el sistema koljosiano nunca dejó de ser un aparato más político-administrativo que económico; político para asegurar la primacía del partido comunista y administrativo para extraer excedentes a los campesinos, tareas que desempeñaba con innegable eficacia. Pero desde un punto de vista económico suponía un enorme despilfarro de recursos. La prueba más clara de su ineficiencia es la enorme diferencia entre la productividad de las parcelas individuales y la del resto de las tierras de la koljós a la que nos hemos referido más arriba.

Otra importante causa de ineficiencia era externa: la escasez de almacenaje en las koljoses y sus malas comunicaciones con el exterior. En la ex-Unión Soviética sólo el 21% de las carreteras principales y el 1% de las secundarias (que son las que dan acceso a la inmensa mayoría de las koljoses) estaban asfaltadas al comenzar los años 80; en otoño y primavera Rusia es un mar de barro, las carreteras no asfaltadas son casi impasables y era muy difícil sacar la cosecha que se pudría en parte considerable sobre el terreno. Según datos oficiales el 25% de las horas de trabajo de los tractores se empleaba en desatollar camiones en esas carreteras y entre el 30 y el 40% del trabajo de los koljosianos en transportar la cosecha a los centros de recogida. El gigantismo típico de los planificadores soviéticos hacía que propusiesen proyectos faraónicos como desviar hacia los desiertos de Kazakistán los ríos siberianos que desembocan en el Artico y no se preocupasen de asfaltar esas carreteras, lo que hubiese aumentado enormemente la productividad de la agricultura.

El decreto liberalizador de Yeltsin. ¿Tendrá éxito?

Lo esencial del decreto ya se describió al principio de este artículo. Sería pecar de demasiado optimismo el pensar que va a resolver en un plazo corto los difíciles problemas de la agricultura soviética. Las estructuras ineficientes creadas por 76 años de comunismo no pueden mejorarse de la noche a la mañana. Se necesitará un período de ajuste prolongado y probablemente penoso. Un éxito pronto como el de la NEP parece poco probable.

Hasta la fecha los intentos liberalizadores del gobierno Yeltsin en este terreno fueron frustrados por el parlamento recién disuelto, elegido bajo el antiguo régimen y por ello compuesto en su mayor parte por dignatarios del mismo. El parlamento que salga de las elecciones del 12 de Diciembre será muy diferente y probablemente aceptará las numerosas leyes necesarias para ejecutar el decreto liberalizador del 27 de Octubre, por ejemplo la Ley Hipotecaria que hoy no existe.

Se comprende la resistencia del pasado parlamento a permitir la propiedad privada de la tierra. Los "barones rojos", los gerentes de las koljoses, bien representados en él, tienen necesariamente que oponerse a un cambio que les deja sin empleo. Y son todavía muy influyentes.

Para evitar la oposición de los koljosianos mismos el decreto establece su derecho a comprar la tierra de la koljós a precio reducido. Un proyecto que está empezando realizarse aparentemente con éxito va aún más lejos.

Ese proyecto se está llevando a cabo con asistencia de la Corporación Financiera Internacional (entidad dependiente del Banco Mundial que proporciona capital a las empresas privadas de los países en desarrollo) en el distrito de Nijni Novgorod, una antigua ciudad del Norte de Rusia con una larga tradición comercial (fue la única ciudad eslava miembro de la Hansa) conocida ahora por su espíritu progresista y reformador.

El proyecto determina como distribuir la tierra de la koljós entre sus miembros. Ya por un decreto de Diciembre de 1991 se había permitido a los koljosianos salir de la koljós llevándose la parte correspondiente de la tierra y activos de la misma. Sin embargo sus efectos han sido muy reducidos. Como no establecía el procedimiento de asignación de su parte de la tierra y demás activos a los que decidían salirse, los gerentes reacios (la gran mayoría), les entregaban las parcelas de peor calidad o peor acceso, e incluso les intimidaban o les negaban el equipo necesario para el cultivo, con lo que muy pocos se atrevían a salirse. El proyecto de Nijni imposibilita esos abusos y probablemente servirá de base al que se apruebe en el nuevo parlamento.

La premisa fundamental del mismo, esencial para atraerse a los koljosianos, es que en una primera fase de liberalización sólo éstos podrán adquirir la tierra y demás activos de la koljós. Cada koljosiano recibe un certificado de la parte que le corresponde de la tierra y activos. En una koljós en que ya se distribuyeron los certificados a fin de Octubre los jubilados y los gerentes, hasta ahora los más opuestos a la reforma, se han mostrado satisfechos.

Algún tiempo después de la distribución tiene lugar una subasta en la que los koljosianos pueden pujar con sus certificados, separadamente o en grupo, por las hectáreas y demás material de la koljós. Para excluir a extraños no se permiten pujas en dinero. La primera de esas subastas debía celebrarse el 9 de Noviembre. Al escribir este artículo no hay todavía noticias sobre su resultado. El experimento parece ser una adaptación a la agricultura soviética del procedimiento de "vouchers" utilizado para privatizar la industria en Checoslovaquia y que está empezando a aplicarse en Rusia misma.

A pesar de que algunos observadores se muestran muy optimistas sobre el proyecto hay razones que pueden justificar un cierto grado de escepticismo. En primer lugar no está claro ni mucho menos que la distribución de la tierra vaya a resultar en granjas viables y productivas, de 200 a 300 hectáreas. Para ello habría que dividir el terreno de la koljós en granjas de ese tamaño antes de la subasta, algo que según la información disponible no se ha hecho. El hacerlo no es fácil, pero parece necesario para evitar que la subasta resulte en granjas antieconómicas, demasiado grandes, o demasiado pequeñas, o compuestas de parcelas dispersas.

En segundo lugar las instalaciones de almacenaje de las koljoses son muy insuficientes, y junto con el pésimo estado de las carreteras de acceso causan la pérdida de un 30 a 40% de las cosechas. Hasta que no se reparen esos defectos, lo que llevará bastante tiempo y mucho dinero, cualquier distribución de las tierras de la koljós entre sus miembros por bien hecha que esté no mejorará seriamente la situación actual.

En tercer lugar las koljoses tienen serias dificultades para adquirir los fertilizantes necesarios. Desde el tiempo de Breschnev abundan informaciones sobre la pésima distribución de los mismos, que llegan tarde, o no se pueden almacenar bajo cubierto, y expuestos a la lluvia y nieve se hacen duros como el cemento y por tanto inutilizables. No existe una red de distribución medianamente eficaz que pueda sustituir al antiguo sistema de distribución por el Gosplan que prácticamente se ha venido abajo.

Y por último, y esta es la razón mas importante para ser pesimista, muchos campesinos están acostumbrados al sistema koljosiano que les proporciona un nivel de vida muy modesto pero con muy poco esfuerzo y con seguridad de empleo. La mentalidad campesina es en todas partes conservadora y desconfiada. Los tradicionalistas pueden decir: "Después de todo el koljós nos permite vivir trabajando poco, y si quieres trabajar más y ganar más dinero para eso está la parcela privada. Quién sabe lo que puede ocurrir en el nuevo sistema". Después de 76 años de comunismo falta la mentalidad empresarial en el campesinado, al revés de cuando empezó la NEP en 1921, tras sólo 4 años de sistema comunista.

Para los pesimistas el procedimiento de Nijni parece complicado y papelero, y les hace recordar el complejo método de fijar las cargas que los campesinos debían pagar como indemnización a sus señores en la malhadada liberación de los siervos del Zar Alejandro II en 1861. Los optimistas apuntan que había que arbitrar un método para repartir la tierra y los activos de las koljoses entre sus miembros, y que el propuesto, aun con sus innegables inconvenientes, es el más equitativo posible. Afirman que, como probó la reforma de Stolypin, si le da la oportunidad el campesino ruso es tan eficiente como el que más.

Para los optimistas es innegable que el atraso de la agricultura rusa se debe a un sistema económico dogmático e irracional. Al desaparecer éste, si la nueva estructura política lo permite, pasado algún tiempo la agricultura rusa, se hará, descontados los efectos de su clima desfavorable, tan eficiente como la occidental. Rusia volverá a ser el granero de Europa, como tras la reforma Stolypin. El futuro dirá quién tiene razón, los optimistas o los pesimistas.

SISTEMA FINANCIERO

CENTRAL DE BALANCES

Los resultados de las empresas no financieras

José Manuel Rodríguez Carrasco

El recién aparecido informe de la Central de Balances para 1992 confirma el empeoramiento de la empresa española que el mismo informe ya había adelantado el año pasado. El conjunto de los datos del año 92 son, sin duda negativos, pero hay razones para afirmar que algún rayo de esperanza se vislumbra dentro del sombrío panorama como se verá en las siguientes líneas. Los tres mensajes fundamentales que cabe destacar de dicho informe son:

1. Por cuarto año consecutivo *desciende el valor añadido bruto* al coste de los factores para el total de empresas analizadas, siendo este descenso más acusado en la pequeñas empresas.

2. El menor crecimiento de los gastos de personal ha permitido la *recuperación del resultado económico bruto*, que de unas tasas de crecimiento mínimo o negativo, 0,8 en 1990 y el -0,4 en 1991, ha pasado al 1,6 en 1992.

3. Todos los agregados de empresa por tamaño y actividad analizados tienen en 1992 un *apalancamiento negativo*, y en la mayoría de los casos inferior al del período precedente.

1. Alcance del estudio de la Central de balances.

La base de datos que constituye la Central de Balances está compuesta por las empresas no financieras que voluntariamente contestan al cuestionario diseñado en su día por el organismo del Banco de España. En los inicios de los estudios de la Central, allá en 1982, se captaron los datos de 2.057 empresas. Para la base de 1992, abierta en la primavera de 1993, se han recopilado hasta el 30 de octubre de 1993, 5.059 empresas. Este paulatino aumento supone pues, un avance en la fiabilidad de la información.

Sin embargo todo análisis realizado a partir de los informes de la Central debe tener en cuenta las limitaciones del estudio y el carácter peculiar de la muestra. El tipo de empresa que predomina es la grande y con personal fijo, la participación de empresas públicas es también elevada. No todas las actividades están igualmente representadas, y hay manifiestas carencias en los sectores agrícola y de servicios, salvo el caso de los transportes.

A pesar de las limitaciones apuntadas, la información proporcionada es útil para el estudio de la estructura y evolución de las empresas españolas. Este informe de la Central de Balances supera con creces en amplitud y profundidad a todos los estudios sobre la situación empresarial que diversos medios de comunicación ofrecen todos los años a los seguidores de la situación de la empresa española.

La importancia a la que se acaba de hacer alusión está avalada por lo que representan las empresas estudiadas por la Central de Balances en el conjunto nacional ya que aportan casi el 25% del valor añadido bruto al coste de los factores generado en el sector de empresas no financieras y familias, casi el 23% de su número total de trabajadores asalariados y, aproximadamente, el 36% de los gastos personal del sector.

Los estudios de economía regional, más en concreto de Comunidades Autónomas, se ven hoy también enriquecidos por los informes de la Central de Balances, pues cada empresa se clasifica según la localización geográfica de su domicilio social. En anteriores estudios de la Central siempre se advertía que esta vinculación de la empresa a la provincia de su sede social, y no al lugar donde se localizaban sus centros de producción, era una limitación para cualquier especialista en estudios regionales, puesto que un buen número de sedes sociales estaban ubicadas en Madrid y Barcelona. Esta circunstancia ha sido corregida en parte, pues a partir de 1991, se introdujo un cuadro donde las empresas detallan sus gastos de personal según las Comunidades Autónomas donde están situados los centros de trabajo.

II. *Novedades introducidas*. Al igual que en años anteriores se introducen en este informe una serie de modificaciones destinadas a mejorar la información que se ofrece. Dentro de estas novedades se destacan, por razones de brevedad , las tres siguientes:

1. Se publica un nuevo capítulo III que sustituye al que se denominaba "Presentación Contabilidad Nacional". El nuevo capítulo, bajo la denominación de "Análisis económico general", utiliza el esquema contable de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, y presenta los datos en un formato útil para el análisis económico general.

2. Se crea un nuevo capítulo que recoge y amplía la información que se venía ofreciendo sobre número medio de trabajadores y gastos de personal.

3. Se facilitan datos para tamaños de empresa con separación entre pequeñas, medianas y grandes, y dentro de éstas, según su naturaleza pública o privada. El tamaño queda definido en virtud del número de trabajadores, menos de cien, de cien a menos de quinientos y más de quinientos en adelante para cada uno de los tres tipos de empresa. A estos criterios para definir el tamaño se añaden dos parámetros secundarios, como son la cifra total de activo y la cifra total debe de la cuenta de pérdidas y ganancias.

III. *Análisis empresarial*. La Central de Balances una vez recogidos los datos los depura y de acuerdo con las mismas empresas que suministran la información, se construyen tres conjuntos de informes que son:

A) Estados de flujos

1. Cuenta de pérdidas y ganancias analítica.
2. Recursos generados y su distribución.
3. Variación neta de activos y pasivos.

B) Estados patrimoniales

4. Balance.
5. Estado de equilibrio financiero.

C) Ratios significativas

6. Ratios que determinan el apalancamiento financiero.

Se destacan a continuación del conjunto de estos informes los aspectos más significativos que señalan la evolución de las empresas españolas.

El cuadro núm. 1 recoge una síntesis de la Cuenta de pérdidas y ganancias analítica y muestra la contribución de las empresas a la actividad económica general, es decir, el valor añadido bruto, las rentas generadas y distribuidas durante este proceso.

CUADRO NUM. 1

SINTESIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

	Tasas de crecimiento sobre las mismas empresas en el año anterior			
BASES	**1989**	**1990**	**1991**	**1992**
Nº empresas	**7512**	**7172**	**6154**	**5059**
AÑOS	**1989**	**1990**	**1991**	**1992**
1. Producción	13,9	7,5	5,8	5,0
2. Consumos intermedios	16,1	8,1	5,7	5,5
s.1. VALOR AÑADIDO BRUTO AL COSTE DE LOS FACTORES	9,4	6,3	6,1	4,0
3. Gastos de personal	14,3	10,3	10,7	5,6
s.2. RESULTADO ECONOMICO BRUTO DE LA EXPLOTACION	3,5	0,8	-0,4	1,6
4. Gastos financieros	9,2	15,1	6,9	6,9
5. Impuesto sobre los beneficios	-1,5	4,0	-17,2	-11,6
6. Ingresos financieros y otros recursos netos	23,3	-2,3	1,3	19,7
s.3. RECURSOS GENERADOS	6,3	-8,3	-1,2	5,5
7. Propuesta de distribución de dividendos	1,9	6,0	-13,2	-7,6
s.4. AUTOFINANCIACION	7,6	-12,4	3,3	9,8
1. Beneficios no distribuídos	21,9	-56,9	-79,6	(a)
2. Amortizaciones, provisiones y otros	0,8	12,0	19,1	40,2
RESULTADO NETO TOTAL (% sobre VABc.f.)	15,0	9,9	6,7	0,3

(a) No se puede calcular la tasa porque los valores que la forman tienen distinto signo.

Destaca de este cuadro, en primer lugar, el *descenso* por cuarto año consecutivo del *valor añadido bruto al coste de los factores*, 4,0% en 1992, frente a 6,1% en 1991.

Los *gastos de personal* también *han disminuido*, un 5,6% en el último año, teniendo como referencia 10,7% en el 91. Con todo esta menor tasa de crecimiento de los gastos de personal, supera a la el valor añadido bruto. La causa de la menor tasa de crecimiento de los gastos de personal tiene su explicación en la caída del empleo.

Este menor crecimiento de los gastos de personal ha permitido la *recuperación del resultado económico bruto de la explotación* que ha experimentado la mayor tasa de crecimiento de los tres últimos años. El *resultado neto*, sin embargo, ha tenido una *considerable caída*, pues en términos porcentuales ha pasado del 6,7% en 1991 al 0,3% en el 92. La razón de esta caída son las diferencias negativas de cambio y las mayores dotaciones a provisiones de la cartera de valores, ambos hechos se encuentran recogidos en la rúbrica "Amortizaciones, provisiones y otros".

Otras rúbricas que han experimentado una *mejora* han sido la de *recursos generados* y consecuentemente la de *autofinanciación*. La primera creció un 5,5% frente a una tasa negativa el año anterior. La autofinanciación ha registrado la mayor tasa de crecimiento de los últimos cuatro años. La explicación de estos hechos reside no sólo en el resultado económico bruto, sino en la contención de los gastos financieros y la favorable evolución de los ingresos financieros.

IV. *Análisis estático: Balance*. Se observa en el cuadro núm. 2 un aumento en la estructura del activo inmovilizado que obedece a una mayor masa de inmovilizado material. Continúa minorando el peso del activo circulante, lo cual tiene una doble lectura, por un lado puede significar una mejora en la gestión, es decir mayor movimiento de mercaderías y agilidad en el cobro a los clientes, quizá sea más ajustada la segunda lectura, y es que el descenso de las rúbricas del activo circulante refleja la menor actividad de las empresas.

CUADRO NUM. 2

BALANCE

ESTRUCTURA

BASES	1989	1990	1991	1992
Nº empresas	**7512**	**7172**	**6154**	**5059**
AÑOS	**1989**	**1990**	**1991**	**1992**
I. ACTIVO INMOVILIZADO	61,5	61,1	63,2	64,9
Inmovilizado material	50,3	49,8	49,4	50,7
Inmovilizado financiero	9,4	9,3	10,9	10,1
Otras rúbricas	1,8	1,9	2,9	4,1
II. ACTIVO CIRCULANTE	38,5	38,9	36,8	35,1
Existencias	10,1	9,8	8,9	8,5
Clientes	15,7	16,4	16,2	14,9
Otras rúbricas	12,7	12,7	11,7	11,8
ACTIVO = PASIVO	100,0	100,0	100,0	100,0
III. RECURSOS PROPIOS	42,3	40,3	39,6	37,8
Capital	19,4	18,8	19,1	20,0
Reservas y otros	15,3	14,6	14,2	12,6
Reservas de revalorización	6,3	5,7	5,2	4,1
Subvenciones de capital	1,2	1,1	1,2	1,2
	PLAZOS EN ORIGEN		**PLAZOS RESIDUALES**	
IV. RECURSOS AJENOS	56,2	57,9	58,5	60,2
Recursos ajenos a largo plazo	23,9	22,3	22,6	24,9
Financiación de entidades de crédito a largo plazo	14,2	13,5	12,9	13,1
Resto financiación ajena a largo plazo	9,7	8,8	9,7	11,8
Financiación a corto plazo con coste	9,2	11,6	12,9	13,6
Financiación de entidades de crédito a corto plazo	6,5	7,2	8,2	8,2
Resto financiación a corto plazo con coste	2,7	4,4	4,7	5,4
Financiación a corto plazo sin coste	23,0	24,0	23,0	21,8
Proveedores	9,7	10,1	10,1	9,4
Otros acreedores sin coste	11,8	12,6	12,3	12,1
Ajustes por periodificación	1,6	1,3	0,6	0,3
V. PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	1,5	1,8	1,9	2,0

Por parte del pasivo, se ve una disminución de los Recursos Propios que tiene su explicación en el descenso de las reservas, las menores en los últimos cuatro años, debido al descenso a la bajada de beneficios.

En cuanto a la financiación ajena destaca el mayor crecimiento de los recursos ajenos a largo plazo, quizá sea porque las gran empresa, mejor representada en el informe tiene un acceso más fácil a este tipo de recursos que la pequeña.

En la financiación a corto plazo se mantiene la misma participación de financiación de las entidades financieras y disminuye la de proveedores, sin duda alguna motivada por el descenso de la actividad económica.

. El aumento de las provisiones para riesgos y gastos, el mayor de los últimos cuatro años, es otro indicador de las precauciones que están tomando las empresas ante la crisis.

V. *Trabajadores y gastos de personal.* Como ya se ha indicado anteriormente una novedad del informe de este año es la introducción de un nuevo capítulo dedicado al empleo. La decisión de incorporar este nuevo capítulo ha sido tomada en base al interés que despiertan todos los temas relacionados con el mercado de trabajo tanto desde el punto de vista de análisis empresarial como de análisis económico general.

La estructura de información de este capítulo es la siguiente:

A) Cuadros generales donde aparecen el número medio de trabajadores, distinguiendo entre fijos y no fijos, los gastos de personal totales y los gastos por empleado. Al igual que en otros cuadros las cifras figuran en valores absolutos, estructura porcentual y tasas de crecimiento sobre el año anterior.

B) Cuadros de evolución de los gastos de personal en valores absolutos y en tasas e variación con detalle por sectores de actividad de las empresas, tamaño y naturaleza pública o privada.

C) Cuadros de detalle, en serie histórica de la estructura de la distribución del valor añadido bruto al coste de los factores, referido siempre al tamaño de la empresa y su naturaleza pública o privada.

El cuadro núm. 3 pone en evidencia, en primer lugar la reducción de las plantillas que está teniendo lugar en la empresa española, siendo este descenso más acusado entre los trabajadores no fijos. Los gastos de personal no han crecido al nivel de los años anteriores, pero todavía lo han hecho por encima del valor añadido bruto.

Suben las cotizaciones a la seguridad social, rompiendo una tendencia decreciente de los últimos ocho años. Han experimentado una bajada, igualmente las cotizaciones a fondos de pensiones internos y externos, lo que se explica porque en ejercicios anteriores se habían recogido dotaciones devengadas y no realizadas.

El cuadro núm. 4 aporta datos que ya son usuales en la empresa española, pero no por ello dejan de ser contradictorios, como son los gastos de personal de la empresa pública, los más elevados del conjunto de empresas analizadas; este tipo de empresa no suele alcanzar la rentabilidad de otras empresas, pero sus trabajadores parecen tener una capacidad de negociación

de sus salarios de la que ni gozan otros trabajadores. Se observa también que a menor tamaño de la empresa, menor es la percepción del trabajador.

CUADRO NUM. 3

DETALLE DE LAS RUBRICAS TRABAJADORES Y GASTOS DE PERSONAL SEGÚN CLASE DE EMPLEO Y NATURALEZA DE GASTOS

	TASAS DE CRECIMIENTO SOBRE LAS MISMAS EMPRESAS EN EL AÑO ANTERIOR Y VALORES ABSOLUTOS			
BASES	1989	1990	1991	1992
Nº EMPRESAS	7512	7172	6154	5059
AÑOS	1989	1990	1991	1992
A. Número medio de trabajadores	3,1	0,9	-0,2	-2,7
1. Fijos	0,3	0,3	-0,2	-1,6
2. No fijos	24,8	4,4	-0,4	-8,8
B. Gastos de personal	14,3	10,3	10,7	5,6
1. Sueldos y salarios	14,0	9,6	8,4	6,0
2. Cotizaciones sociales	13,6	11,6	12,8	4,7
1. A la Seguridad Social	11,4	10,0	6,9	9,9
2. A fondos de pensiones	--	23,9	51,6	-18,0
3. Prestaciones directas	21,3	15,1	35,2	3,3
C. Gastos de personal por trabajador	3.336,5	3.675,2	4.083,4	4.416,0
1. Sueldos y salarios	2.495,5	2.726,0	2.936,2	3.212,5
2. Otros gastos de personal	841,0	949,2	1.147,2	1.203,5

CUADRO NUM. 4

DETALLE DE LAS RUBRICAS TRABAJADORES Y GASTOS DE PERSONAL SEGÚN TAMAÑO, NATURALEZA Y ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS

	NUMERO DE TRABAJADORES				GASTOS DE PERSONAL POR TRABAJADOR			
	Tasas de crecimiento				Valores absolutos (miles de PTA)			
AÑOS	1989	1990	1991	1992	1989	1990	1991	1992
TOTAL EMPRESAS	3,1	0,9	-0,2	-2,7	3.336,5	3.675,2	4.083,4	4.416,0
TAMAÑO Y NATURALEZA DE LAS EMPRESAS								
1. Pequeñas	5,0	1,7	0,6	-1,1	2.447,2	2.725,1	2.961,1	3.296,3
2. Medianas	4,0	3,4	0,3	-1,6	3.032,9	3.383,7	3.719,3	4.057,3
3. Grandes	2,6	0,1	-0,4	-3,1	3.560,0	3.891,3	4.312,8	4.625,2
1. Públicas	0,0	-0,5	-1,7	-2,3	3.803,9	4.110,6	4.618,8	4.969,7
2. Privadas	4,2	0,4	0,3	-3,7	3.411,6	3.758,7	4.119,0	4.373,9
ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LAS EMPRESAS					Tasas de crecimiento			
1. Energía y agua	-7,3	-0,9	-2,1	-4,7	9,6	11,6	10,6	7,3
2. Industrias manufactureras	2,2	-1,9	-2,5	-2,9	13,2	8,9	11,8	7,9
3. Construcción e ingenieríacivil	11,1	6,6	5,1	-13,6	10,8	16,0	8,9	14,3
4. Comercio	7,4	4,6	4,9	2,7	7,5	7,7	8,5	5,0
5. Transportes y comunicaciones	2,6	1,8	-0,3	-0,8	10,5	9,2	12,6	10,6

Otro hecho que merece destacarse de este cuadro núm. 4 es que el sector comercio es la única actividad que no pierde empleo y curiosamente es la que experimenta una menor tasa de crecimiento en los gastos de personal por trabajador.

VI. *Ratios significativas*. Una de las grandes contribuciones de este documento es el estudio pormenorizado de las ratios más significativas del total de empresas, así como una ulterior división por tamaño, naturaleza pública o privada y rama de actividad. En el cuadro núm. 5 aparecen estos datos para la totalidad de las empresas y se explican más abajo el significado de los mismos.

CUADRO NUM. 5

RATIOS SIGNIFICATIVAS

TOTAL EMPRESAS

BASES	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Nº EMPRESAS	3223	4079	5064	6417	7451	7500	7512	7172	6154	5059
AÑOS	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
CONCEPTOS DE ESTADOS DE FLUJOS										
1. Gastos financieros	1.211,3	1.384,9	1.314,4	1.269,2	1.327,5	1.250,6	1.344,7	1.542,6	1.594,1	1.608,2
2. Resultado neto total	-74,0	-19,3	143,0	385,1	768,6	1.172,1	1.299,3	898,4	617,5	28,2
3. Total	1.137,2	1.404,3	1.457,4	1.654,3	2.096,1	2.422,7	2.644,0	2.441,0	2.211,5	1.636,4
ESTRUCTURA DEL BALANCE MEDIO										
a. Recursos propios	6.881,3	8.410,8	9.179,9	9.951,3	10.872,5	12.262,5	13.507,2	14.526,8	14.837,7	14.463,7
b. Recursos ajenos con coste	8.208,4	9.796,0	10.738,5	11.051,3	10.860,6	10.664,5	10.932,7	11.826,6	12.943,3	13.949,4
c. Activo neto = Pasivo remunerado	15.089,7	18.206,8	19.918,4	21.002,6	21.733,0	22.927,0	24.439,8	26.353,4	27.781,0	28.413,2
RATIOS										
R.1. Rentabilidad del Activo neto	7,5	7,7	7,3	7,9	9,6	10,6	10,8	9,3	8,0	5,8
R.2. Gastos financieros sobre Recursos ajenos con coste	14,8	14,1	12,2	11,5	12,2	11,7	12,3	13,0	12,3	11,5
R.3. Rentabilidad de los recursos propios	-1,1	0,2	1,6	3,9	7,1	9,6	9,6	6,2	4,2	0,2
R.4. Ratio de endeudamiento	54,4	53,8	53,9	52,6	50,0	46,5	44,7	44,9	46,6	49,1
i) Apalancamiento negativo: R1-R2<0	-7,2	-6,4	-4,9	-3,6	-2,6	-1,2	-1,5	-3,8	-4,4	-5,8

R1 = (3/c) 100

R2 = (1/b) 100

R3 = (2/a) 100

R4 = (b/c) 100

Rentabilidad del activo neto (R1). Constituye la rentabilidad económica de la empresa, sin tener en cuenta sus fuentes de financiación. Mide, pues, la adecuación con que las empresas utilizan sus recursos e inversiones. En el numerado figura el resultado neto total después de impuestos más gastos financieros, porque ambos constituyen el producto obtenido con el activo de la empresa, y en el denominador el activo neto medio. El año 92 con una rentabilidad del 5,8% marca la rentabilidad económica más baja de los últimos diez años.

Gastos financieros sobre recursos ajenos remunerados (R2). Mide el coste de los recursos ajenos utilizados por la empresa durante el ejercicio económico, e indirectamente informa de la remuneración recibida por los prestamistas. En el numerador figuran los gastos financieros y en el denominador la semisuma del endeudamiento al principio y al final del período. La ratio alcanzada ha sido el 11,5%, la más baja de los diez años considerados, igualada solamente el año 86.

GRAFICO NUM. 1
RATIOS SIGNIFICATIVAS
PEQUEÑA EMPRESA

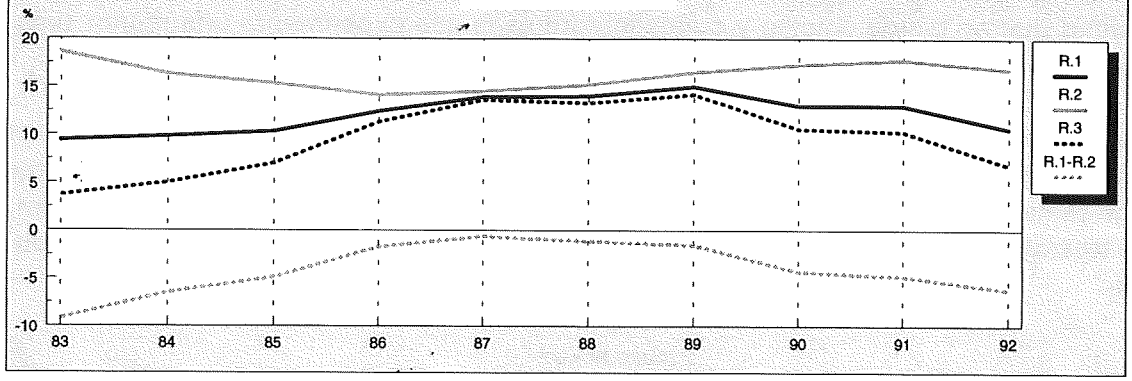


GRAFICO NUM. 2
RATIOS SIGNIFICATIVAS
MEDIANA EMPRESA

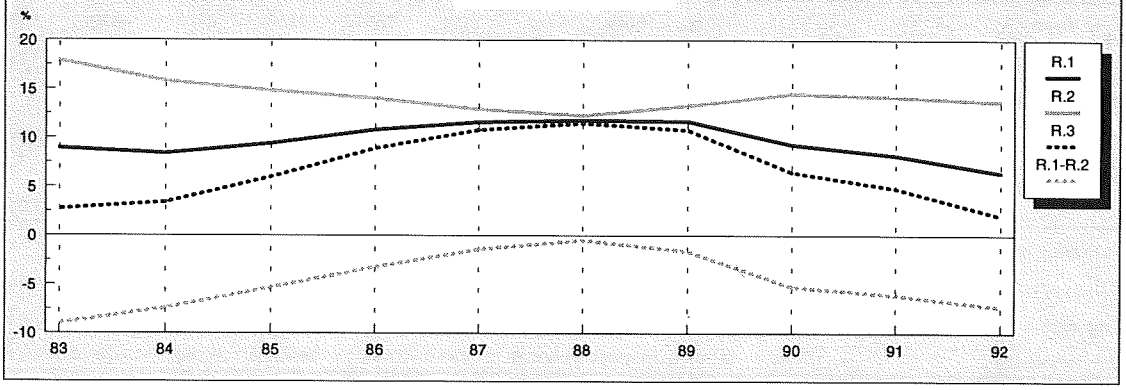


GRAFICO NUM. 3
RATIOS SIGNIFICATIVAS
GRAN EMPRESA PUBLICA

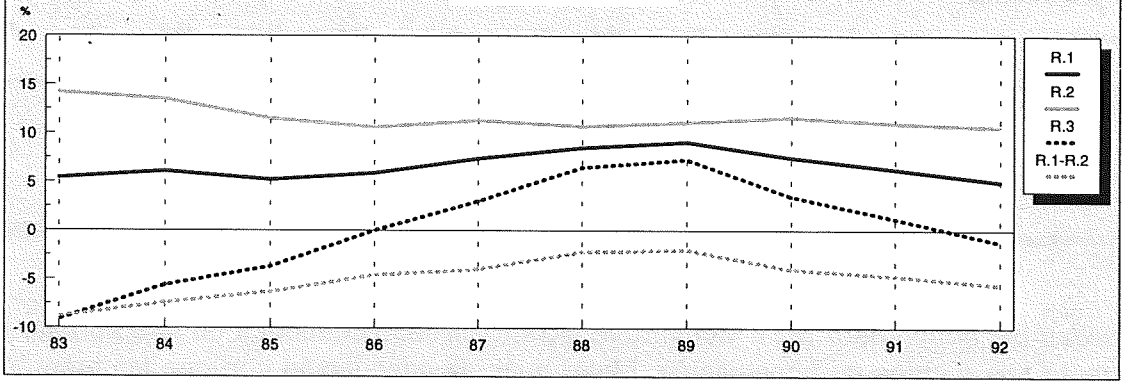
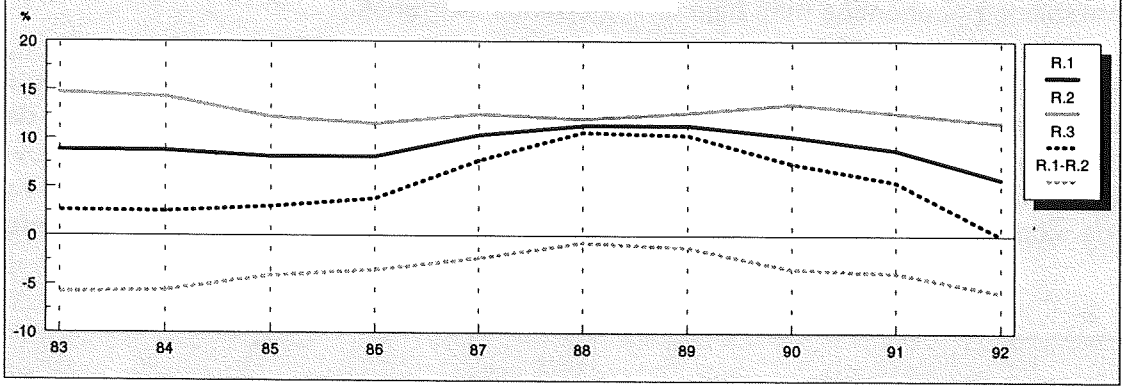


GRAFICO NUM. 4
RATIOS SIGNIFICATIVAS
GRAN EMPRESA PRIVADA



Rentabilidad de los recursos propios (R3). Conocida también como rentabilidad financiera. El numerador es el resultado neto total, medido como en R1, y el denominador son los recursos propios de la empresa. El resultado ha sido 0,2 y confirma la tendencia señalada en las anteriores ratios, es la cifra más baja de los últimos nueve años, sólo superada por la obtenida en el año 83, que fue otro ejercicio difícil para la empresa española.

Endeudamiento de la empresa (R4). El numerador está constituido por los recursos ajenos con coste y en el denominador el pasivo remunerado, ambos en valores medios. Su resultado, 49,1 confirma una tendencia al alza iniciada hace cuatro años.

Se deduce de las ratios anteriores que al empresa española tiene un apalancamiento negativo, puesto que R2 es mayor que R1, es decir que el coste de los recursos ajenos utilizados por la empresa es mayor que la rentabilidad económica o rentabilidad del activo neto. Otra forma de decir lo mismo es afirmar que la empresa española a lo largo de estos años no ha creado valor para los aportantes de recursos propios.

Este apalancamiento negativo cuya cifra alcanza el 5,8% es el mayor de los últimos siete años. La razón de estos resultados adversos habría que buscarla en los elevados costes financieros padecidos por la empresa a lo largo de los últimos ejercicios.

Las ratios y el tamaño y naturaleza de la empresa. Los gráficos 1 a 4 detallan las ratios anteriores para la pequeña y mediana empresa, así como la gran empresa de naturaleza pública y privada. Los resultados confirman las intuiciones que se tienen del comportamiento de estas empresas, como son una rentabilidad económica, o rentabilidad del activo neto superior en la pequeña empresa a cualquier otro tipo de empresa, correspondiendo la rentabilidad económica más baja a la gran empresa pública.

Curiosamente se observa que los gastos financieros más elevados son los soportados por la pequeña empresa, mientras que la gran empresa pública es la que tiene los gastos financieros más bajos. Esta diferencia de gastos financieros se puede deber a que la pequeña empresa no tiene especialistas financieros, pero parece más razonable afirmar que la empresa de pequeñas dimensiones no tiene la capacidad de negociación en los mercados financieros que tiene la gran empresa, sobre todos si es de naturaleza pública.

La diferencia entre la rentabilidad del activo y los gastos financieros provoca un apalancamiento financiero negativo en la mediana empresa mayor que en ninguna otra, la empresa mejor parada en cuanto apalancamiento financiero es la empresa pública, debido a que sus gastos financieros son los más bajos del mercado como se ha dicho anteriormente.

En cuanto a la rentabilidad de los recursos propios aparece de nuevo que la pequeña empresa obtiene el resultado más alto y que la gran empresa pública es la única que tiene un resultado negativo.

Aunque a primera vista estos cuatro gráficos son parecidos, pues sus ratios siguen las mismas pautas, las diferencias en cuanto a rentabilidad y apalancamiento negativo son muy relevantes cuando se observan detenidamente como se pone de manifiesto en el texto.

LA POLITICA MONETARIA, LA CURVA DE TIPOS DE INTERES Y LOS TIPOS DE CAMBIO

Analistas Financieros Internacionales, S.A.

Nuestro análisis, tras repasar y evaluar los factores relevantes de carácter doméstico y de ámbito internacional, **permite todavía perfilar unas expectativas a medio plazo favorables a nuevos e importantes descensos de los tipos oficiales en nuestro país.** Se trata de descensos que están ya, aunque sólo parcialmente, descontados por las rentabilidades a medio y largo plazo negociadas en los mercados. En un escenario en el que las **presiones deflacionistas** son claras, tanto en la vertiente de los costes -los salarios, fundamentalmente-, como por el lado del consumo privado, al traducirse la crisis de competitividad española, a causa de la **dualización del mercado de trabajo**, en un ajuste vía empleo sin precedentes marcado por una violenta y profunda **recesión de la demanda interna**, los tipos de interés de referencia de la política monetaria pueden alcanzar niveles "inimaginados" hace sólo dos años: en torno a un 7% al final de 1994. Además la **situación del sistema financiero**, aún siendo sólida, podría favorecer un racionamiento del crédito privado, de signo también deflacionista.

Partiendo de estas expectativas, la cuestión clave para la determinación del perfil de la curva y para la definición de expectativas cambiarias es en qué medida, una vez roto de hecho el modelo del "monocultivo" de la política monetaria como instrumento central de la lucha antiinflacionista, estamos o no ante un período en el que peligra la ortodoxia: en definitiva, **si serán capaces los agentes sociales y la política económica de conducir a la economía a lo largo de los próximos años por la senda de una recuperación sólida y no inflacionista del potencial de crecimiento.** Una evolución del déficit público favorable en este sentido exigirá una reducción del déficit estructural suficiente para retornar a un saldo primario positivo, condición necesaria para un retorno a la sostenibilidad presupuestaria.

Condicionantes macroeconómicos y de política económica.

Es parte de la tradición histórica de nuestro país "solucionar" sus problemas de competitividad mediante depreciaciones periódicas de la peseta, que no hacen sino perpetuar tasas de inflación demasiado altas para la consolidación del crecimiento real en una economía abierta a la competencia exterior. Ante un período -que se prolongará todo 1994, presumiblemente, hasta que se inicien formas de miniunión monetaria entre países convergentes- de **flexibilidad en la disciplina cambiaria en el SME** como el que se ha abierto después de la crisis de julio de 1993, en el que no cabe el castigo institucional de la "expulsión" para las políticas poco ortodoxas, es lógico conservar temores sobre la existencia de mecanismos de disciplina interna suficientes en este sentido. En nuestra opinión, el descenso en unos 200 p.b. que tendrá lugar en los tipos a más corto plazo permitirá que la curva de tipos de interés adquiera a lo largo de 1994 un perfil positivo en toda su extensión. Pensamos que esta nueva estructura caracterizará a los mercados incluso más allá de ese año.

Detengámonos en las grandes causas del proceso que ha conducido al Banco de España a reducir en nada menos que 4,75 puntos porcentuales su tipo de referencia en lo transcurrido del año. El proceso de reducción de los tipos de interés que estamos viviendo debe contemplarse sin olvidar que nuestro país está ya completamente inserto, y con un alto grado, en la economía internacional, tanto desde el punto de vista de los flujos comerciales y de servicios, como de los movimientos de capital. Este alto grado de integración, derivado en última instancia de la pertenencia activa a la CE, hace absolutamente relevante la **vinculación entre competitividad exterior y posibilidades de crecimiento interno real del PIB y permite caracterizar la recesión actual, en gran medida, como una crisis de competitividad** -en su sentido más amplio, que incluye los costes laborales, la organización, las infraestructuras, la eficiencia en las administraciones públicas, la tecnología, etc.-, frente a la que poco o nada pueden hacer políticas monetarias expansivas aisladamente. La crisis actual no exige una política expansiva, sino cambios estructurales que permitan una recuperación de la confianza de los inversores productivos.

La nueva política económica, tal y como ahora se perfila, apuesta por una recuperación de la senda expansiva del PIB a través de un camino ortodoxo que garantice -a través de la reforma del mercado de trabajo y, si es posible de un pacto salarial- que la recesión se traduzca en un descenso sustancial de la inflación -dos puntos en dos años-, consolidando la mejora de la competitividad exterior derivada de la caída de la peseta y reduciendo la incertidumbre. El resultado será un freno en la caída del empleo y la recuperación sostenida de éste, pasado un cierto período inicial: ya en 1995 y 1996. **El modelo de recuperación de la economía se basará pues en la inversión y en la atonía de las importaciones y no como ha sido tradición histórica, en el consumo público y privado.** La única alternativa, en una economía abierta, sería la continuación del ajuste por la vía del empleo -descenso y elevada rotación del empleo temporal y amortización de ocupación fija-, de indeseables consecuencias sobre el crecimiento potencial -no sólo sobre el efectivo- y sobre la estabilidad política; y en definitiva sobre la peseta y las rentabilidades a largo plazo.

El giro que se ha producido en la política económica en nuestro país parece el **reconocimiento de que es necesario "volver a empezar"**: la pérdida de credibilidad en los mercados que denota el castigo sufrido por la peseta en el último año podría haber tenido así más poder disciplinador sobre los agentes sociales y sobre el Gobierno que todo el exceso de credibilidad de la etapa 1987-91. El papel de la política monetaria en 1992 se caracterizó por la resistencia "numantina" a una pérdida de confianza -con su impacto sobre la peseta y sobre las expectativas a largo plazo-, dado que la crisis política aguda previa al adelanto de las Elecciones Generales abocaba al Banco de España a ser el "último bastión" de la ortodoxia. Las autoridades monetarias priorizaban la estabilidad de la peseta, con el coste de unos tipos reales incoherentes con lo que ya se estaba gestando en la economía, "a la espera" de unas reformas estructurales que permitieran una depreciación que no cuestionara la ortodoxia.

En nuestra opinión, **las autoridades defendieron el tipo de cambio a espaldas de una coyuntura cada vez más claramente recesiva**, como consecuencia de tres factores determinantes: en primer lugar, la peseta "se jugaba" la pertenencia al SME, uno de los ejes fundamentales de la política europea de nuestro país; en segundo lugar, "arrojar la toalla" demasiado pronto hubiera supuesto un vacío en la política económica imposible de rellenar antes de las Elecciones; en tercer lugar, probablemente las autoridades subestimaron la potencia de los flujos especulativos que terminaron por provocar la depreciación de la peseta. Esta, que en otras circunstancias internas y externas hubiera tenido lugar gradualmente y a golpe de descensos en los tipos de interés y en el diferencial de intereses a largo plazo frente a Alemania, se producía traumáticamente, **sin haber solucionado el problema de las tensiones inflacionistas -verdadero origen de la pérdida de**

competitividad- y sin una política de estabilización de la economía mínimamente sólida. No es raro pues que las primas de riesgo de los activos a largo plazo de la peseta -medidas como los diferenciales entre tipos a largo plazo ajustados con la desviación del tipo de cambio al contado respecto al de paridad del poder adquisitivo- hayan aumentado fuertemente durante la crisis de los últimos doce meses.

Condicionantes microeconómicos: el sistema financiero y la recesión.

Desde un enfoque microeconómico, el descenso de los tipos de interés en los mercados financieros y el cambio de pendiente de la curva tendrán evidentes e importantes efectos sobre la solvencia y los márgenes financieros de muchas entidades de crédito; el entorno en el que tales consecuencias se pondrán de manifiesto se caracterizará además por un deterioro claro de la **calidad crediticia del activo de la generalidad de las instituciones financieras**, con un aumento preocupante de las ratios de morosidad. Esquemáticamente, pueden señalarse dos efectos. Por un lado, **podrá tener lugar en muchas instituciones una presión a la baja sobre los márgenes y el valor de mercado de su capital, que será el resultado de una mayor sensibilidad a los tipos de interés del mercado del activo que del pasivo.**

La acumulación de fuertes excedentes de tesorería en los últimos meses -materializados en el interbancario y en la financiación de las posiciones largas de los no residentes en el mercado de bonos y obligaciones-, la **atonía de la demanda solvente de crédito privado**, la resistencia a la baja previsible en la remuneración de los depósitos bancarios, por el peso de la memoria histórica de los clientes tradicionales y la mayor sensibilización de los activos, ya sean a plazo fijo, ya a plazo variable, por la competencia en el sector, harán más agudos los efectos de esa estructura temporal de activos y pasivos en algunas entidades financieras, y erosionarán las ventajas de estructuras de signo diferente, en otras.

Por otro lado, es previsible, ante el cambio gradual de la pendiente de la curva de tipos de interés -desde un perfil negativo, hacia otro positivo, de tipos históricamente bajos-, por efecto de la incertidumbre generada por la recesión de la economía y ante la perspectiva de una probable reducción de las prestaciones por pensiones públicas futuras de un significativo segmento de la población, **un desplazamiento del ahorro privado hacia formas de materialización no necesariamente incluidas en el pasivo bancario y con ventajas fiscales**: los fondos de inversión, los fondos y planes de pensiones así como otros servicios, podrían gozar de un renovado desarrollo, en continuidad con lo sucedido en 1993, adelgazando los balances bancarios.

Todo ello, en un contexto de atonía de la demanda crediticia -que recordará la de la primera mitad de los 80-, bajo o nulo crecimiento del consumo privado y alto nivel de morosidad bancaria, **sienta las bases para el desarrollo de estrategias de racionamiento del crédito privado en muchas entidades financieras**, propiciando cierto efecto "crowding-out" e incluso alguna forma de "credit-crunch", al estilo de lo sucedido en EE.UU., aun cuando dentro del sector se desate una lucha por el reparto de las cuotas sobre el activo de mejor calidad crediticia, como ocurre ya con los préstamos hipotecarios.

La política monetaria en 1994, la curva de tipos y la peseta.

No es posible la reactivación de la economía española sin una recuperación internacional, pero tampoco sin un retorno a la competitividad doméstica por una vía diferente a la de la devaluación o el ajuste en las plantillas seguido a lo largo de 1992 y 1993. Sobre la primera condición cabe ahora ser **más pesimista** que hace unos meses: aunque la recuperación en EE.UU. es sólida es

también muy lenta (y afortunadamente nada inflacionista), y los problemas de Alemania para recuperar la senda expansiva serán importantes.

La segunda condición exige, **un avance serio de las reformas estructurales del mercado laboral y de los servicios, sacrificios salariales en amplias capas de la población, así como un descenso del déficit público estructural en un contexto de amplio déficit coyuntural.** Sólo así podrá recuperarse la senda expansiva sin generar nuevas tensiones inflacionistas, es decir, recalentamientos. El objetivo debe ser volver al crecimiento del PIB, desplazando al alza el límite del **crecimiento potencial**, que ha sido demasiado bajo como para reducir significativamente la tasa de paro en los períodos de expansión.

El **ajuste vía empleo** que ha tenido lugar hasta ahora ha demostrado que el mercado laboral es muy sensible a la coyuntura por el lado de la ocupación, precisamente por su inflexibilidad en la vertiente salarial. Un acuerdo de moderación salarial reduciría rápidamente la inflación y detendría probablemente el ritmo de caída del empleo en el sector privado. **Sin acuerdo sobre rentas, parece evidente que la flexibilización del mercado laboral -el más lento de los procesos de reforma estructural planteados por el Gobierno- no permitiría un ajuste rápido de los salarios privados y no evitaría una profundización en la recesión, con caídas adicionales en el empleo.**

Tras la investidura del nuevo Gobierno en julio y la "desnaturalización" del mecanismo de cambios del SME en agosto, el proceso de pérdida de confianza en la peseta iniciado en julio de 1992 y alimentado con la crisis del SME parece haber forzado por fin un cambio de instrumentación en la política económica española. En nuestra opinión, **1.** la nueva mayoría parlamentaria que sustenta ahora al Gobierno, **2.** la gravedad de la crisis internacional, y **3.** la extrema fragilidad de la posición española dentro de ésta, con una recesión mucho más intensa y profunda de lo que cabía esperar, parecen factores favorecedores de una **recomposición de los protagonismos entre las distintas ramas de la política económica.**

El nuevo modelo otorga un peso decisivo a las reformas de naturaleza estructural -con o sin el respaldo de sindicatos y patronal- y a la política de rentas -propiciando un acuerdo de moderación salarial para los próximos tres años-, sin caer en una política presupuestaria expansiva, pensamos puede permitir la recuperación de la confianza en el potencial de expansión de la economía, en el contexto internacional actual, sin que los importantes descensos de tipos de interés oficiales que lo acompañarán -conforme la inflación vaya reduciéndose hacia un tendencial 3,5% a lo largo de 1994- dañen significativamente la posición de la peseta frente al marco alemán. Pensamos que las autoridades monetarias, en tal contexto, reducirán sus tipos de referencia hasta un lugar no beligerante y acomodaticio -ni expansivo, ni contractivo-, que podría ser el 7,0% al final de 1994.

El fuerte crecimiento monetario registrado en tasa acumulada en los diez primeros meses del año no debe, en nuestra opinión, conducir a engaño, pues no pone en peligro la caída tendencial -lenta pero sólida- de la inflación subyacente. En nuestra opinión, no debe cuestionar este escenario, si la ejecución presupuestaria no se aleja demasiado de las previsiones (un déficit público ligeramente inferior al de 1993). Se trata de una expansión elevada -con las cifras de octubre recien publicadas, un 8,1% anual medio sobre diciembre- que **puede ser explicada por la mejora del ahorro neto de las empresas y las familias -por el freno del gasto de consumo e inversión y por el escaso crecimiento de los pasivos financieros- y por la concentración de esta mejora en activos líquidos, gracias a la concentración en este tipo de valores de la inversión de los fondos de inversión, vía de canalización del ahorro que ha seguido aumentando de forma explosiva** a lo largo de todo el año. El crecimiento monetario refleja un proceso de desplazamiento

de la financiación privada por la pública de intensidad espectacular. Sin embargo, sólo resultará preocupante desde un punto de vista antiinflacionista, si la absorción de recursos del sector público no se ha moderado para cuando tenga lugar una reactivación, probablemente no antes de 1995, de la demanda de financiación del sector privado.

La llegada de las conversaciones entre los interlocutores sociales y el Gobierno a su punto final -el 30 de noviembre- sin un acuerdo, parece definir ya de manera probablemente irreversible un **escenario sin pacto social** para el próximo ejercicio: no ha tenido lugar un pacto salarial ni un acuerdo sobre la reforma de la regulación del mercado de trabajo, pero el Gobierno ha aprobado, por un lado, un **Decreto-Ley** -que entrará en vigor el 8 de diciembre-, que desarrolla nuevas formas de contratación laboral -contratos formativos, a tiempo parcial, de relevo y programas de fomento del empleo- y, por otro, **dos proyectos de Ley**, de reforma del mercado de trabajo y de ruptura del monopolio del INEM. Ambos proyectos se unen así al de la llamada **Ley Financiera**, que reforma el Régimen Jurídico de la Función Pública y de la protección por desempleo, de trascendental importancia para la reforma estructural de la administración pública y para la lucha contra el fraude en los seguros de desempleo. En nuestra opinión, es preciso distinguir los efectos a corto plazo de este escenario sin pacto de los efectos a medio y largo plazo.

Si bien a corto plazo resulta muy relevante el que finalmente los agentes sociales no hayan aceptado un acuerdo salarial plurianual moderador de las rentas, ya que **prolonga el proceso de ajuste vía empleo del mercado de trabajo y consolida un alto nivel de incertidumbre social que no ha hecho sino reducir la propensión al consumo de las familias**, a largo plazo esta relevancia se ve compensada con creces. Los efectos de la reforma -que se materializarán de forma global a lo largo de la segunda mitad de 1994- serán **muy positivos a medio y largo plazo**: en primer lugar, porque rompen la actual impermeabilidad o segmentación existente entre el sector de empleos fijos y el de empleos temporales en el seno del dualizado mercado de trabajo español, al relajar la insensibilidad a la coyuntura que caracterizaba al régimen legal del vínculo laboral en el primer sector; en segundo lugar, por sus efectos flexibilizadores del mercado en su conjunto, permitiendo el acceso al trabajo de las capas sociales hasta ahora más desfavorecidas por la dualización -jóvenes y mujeres-; y, en tercer lugar, porque contribuirá a la reducción de la llamada inflación estructural, al sensibilizar (lentamente) los salarios del sector de empleos fijos a la coyuntura real.

Estas conclusiones revalidan el escenario todavía recesivo para 1994 que hemos venido anticipando recientemente. Tras este ejercicio, en el que el ajuste vía empleo ha tenido unas consecuencias dramáticas sobre el consumo privado, hasta el punto de que éste ha roto su resistencia histórica a la baja para caer un 2,1%, según nuestras previsiones, **el próximo seguirá caracterizado por la atonía: prevemos una caída, aunque más suave que la de este año, del consumo privado, del 0,5%, en 1994.** Ello, con una previsiblemente menor aportación del saldo exterior al crecimiento real de la economía -aunque todavía de 0,8 puntos frente a los 2,3 de este año-, podría hacer descender el PIB por segundo año consecutivo: un -0,4% en 1994 frente al -1,2% en 1993, aun previendo una cierta recuperación del consumo privado en la segunda mitad del año próximo.

APENDICE

1. Actividad y demanda.

ESTIMACION INE Y PREVISIONES AFI DEL PIB TRIMESTRAL Y SUS COMPONENTES(*)

		PRODUCTO INTERIOR BRUTO		Consumo privado		Comsumo público		Formación bruta de capital fijo		DEMANDA NACIONAL		DEMANDA EXTERNA(1)
		Trim.	i.a.	Trim.	i.a.	Trim.	i.a.	Trim.	i.a.	Trim.	i.a.	
91	I	2,0	2,4	3,7	3,0	5,6	5,3	1,4	3,0	3,1	2,9	-0,6
	II	2,0	2,2	2,9	2,9	5,8	5,5	1,6	1,7	3,2	2,7	-0,7
	III	2,4	2,2	2,3	2,9	5,5	5,5	0,7	1,2	2,8	2,8	-0,8
	IV	2,0	2,1	2,8	2,9	4,6	5,4	-0,6	0,8	2,4	2,9	-1,0
92	I	0,8	1,8	2,8	2,7	3,2	4,8	-2,9	-0,3	1,0	2,3	-0,7
	II	0,2	1,3	2,3	2,6	2,9	4,1	-5,9	-2,2	1,3	1,9	-0,7
	III	-0,7	0,6	0,5	2,1	2,7	3,4	-10,3	-5,0	-0,7	1,0	-0,5
	IV	-2,4	-0,5	-1,4	1,0	2,4	2,8	-13,3	-8,2	-4,1	-0,7	0,2
93	I	-1,5	-1,1	-3,1	-0,5	-1,9	1,5	-8,7	-9,6	-6,4	-2,5	1,6
	II	-0,4	-1,2	-3,8	-2,0	4,3	1,8	-8,8	-10,3	-3,0	-3,6	2,6
	III	-0,6	-1,2	-3,4	-3,0	5,5	2,5	-9,9	-10,2	-1,1	-3,7	2,7
	IV	-2,7	-1,3	-1,4	-3,0	3,0	2,7	-9,2	-9,2	-2,9	-3,4	2,3
94	I	-1,9	-1,4	-0,0	-2,2	-0,5	3,0	-2,4	-7,6	-3,0	-2,5	1,2
	II	1,2	-1,0	0,9	-1,0	-0,6	1,8	-2,5	-6,1	0,6	-1,6	0,7
	III	3,8	0,1	1,7	0,3	-0,3	0,4	-0,9	-3,8	3,2	-0,6	0,6
	IV	0,9	1,0	1,8	1,1	-0,6	-0,5	0,7	-1,3	0,6	0,3	0,6
1991			2,2		2,9		5,4		1,7		2,8	-0,8
1992			0,8		2,1		3,8		-3,9		1,1	-0,4
1993			-1,2		-2,1		2,1		-9,8		-3,3	2,3
1994			-0,4		-0,5		1,2		-4,8		-1,1	0,8

(*) Previsiones AFI desde III 1993.
(1) Aportación al crecimiento interanual del PIB.

DEMANDA EXTERNA(*)
Tasas de variación anualizadas

		Importaciones bienes y servicios		Exportaciones bienes y servicios		Demanda externa(1)
		Trim.	i.a.	Trim.	i.a.	
91	I	11,6	8,3	8,4	7,5	-0,6
	II	10,8	8,6	7,2	7,9	-0,7
	III	8,7	9,2	8,2	8,1	-0,8
	IV	8,3	9,8	8,2	8,0	-1,0
92	I	6,3	8,5	7,2	7,7	-0,7
	II	8,1	7,8	5,2	7,2	-0,7
	III	3,8	6,6	5,4	6,5	-0,5
	IV	-3,8	3,5	4,6	5,6	0,2
93	I	-10,7	-0,9	10,4	6,4	1,6
	II	-4,2	-3,9	7,2	6,9	2,6
	III	4,0	-3,8	7,4	7,4	2,7
	IV	3,1	-2,1	5,1	7,5	2,3
94	I	2,7	1,4	8,5	7,1	1,2
	II	2,5	3,1	5,0	6,3	0,7
	III	2,2	2,6	4,7	5,8	0,6
	IV	1,7	2,3	3,0	5,3	0,6
1991			9,0		7,9	-0,8
1992			6,6		6,7	-0,4
1993			-2,7		7,0	2,3
1994			2,3		6,2	0,8

(*) Previsiones AFI desde III 1993.
(1) Aportación al crecimiento interanual del PIB.

FORMACION BRUTA DE CAPITAL(*)
Tasas de variación anualizadas

		FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO		Inversión en bienes de equipos		Inversión en construcción		VAR. EXIST.(1)
		Trim.	i.a.	Trim.	i.a.	Trim.	i.a.	
91	I	1,4	3,0	-6,6	-3,3	6,6	7,3	-0,4
	II	1,6	1,7	0,3	-3,7	2,4	5,3	-0,3
	III	0,7	1,2	3,0	-2,4	-0,6	3,6	0,0
	IV	-0,6	0,8	5,0	0,4	-3,8	1,1	0,1
92	I	-2,9	-0,3	2,4	2,7	-6,1	-2,1	0,1
	II	-5,9	-2,2	-6,1	1,0	-5,7	-4,1	0,3
	III	-10,3	-5,0	-13,9	-3,5	-7,9	-5,9	0,4
	IV	-13,3	-1,8	-20,2	-9,9	-8,9	-7,2	0,3
93	I	-8,7	-9,6	-16,9	-14,4	-3,5	-6,5	-0,3
	II	-8,8	-10,3	-11,8	-15,8	-7,1	-6,8	-0,3
	III	-9,9	-10,2	-9,3	-14,7	-10,3	-7,4	
	IV	-9,2	-9,2	-9,1	-11,8	-9,3	-7,6	
94	I	-2,4	-7,6	-5,9	-9,1	-0,4	-6,8	
	II	-2,5	-6,1	-5,1	-7,4	-1,1	-5,4	
	III	-0,9	-3,8	1,0	-4,8	-1,9	-3,2	
	IV	0,7	-1,3	4,4	-1,5	-1,4	-1,2	
1991			1,7		-2,3		4,3	0,2
1992			-3,9		-2,5		-4,8	0,1
1993			-9,8		-14,2		-7,1	
1994			-4,8		-5,8		-4,2	

(*) Previsiones AFI desde III 1993.

(1) Aportación al crecimiento interanual del PIB.

XII SESIONES DE TRABAJO DE TESORERIA

No son demasiadas las sesiones de Trabajo que, en el ámbito de las instituciones y mercados financieros, se celebran con periodicidad fija en nuestro país, pero a esta regla constituyen una excepción las sesiones que, en Pamplona, celebran conjunta y anualmente, en la segunda quincena del mes de noviembre, la Caja de Ahorros de Navarra y la Fundación FIES, con la colaboración de la Fondation Internationale des Humaines.

En estas duodécimas sesiones, los temas que han sido objeto de tratamiento aparecen encuadrados en el marco genérico del proceso de desarrollo de la Unión Económica y Monetaria.

EL ESTADO ACTUAL DE LA UNION ECONOMICA Y MONETARIA

Por ello, el primer bloque de intervenciones se centró en el análisis de la situación monetaria y cambiaria. José VIÑALS ordenó su exposición estudiando, primero, las razones que han propiciado recientemente la ruptura del clima de estabilidad cambiaria en Europa y las consecuencias de estas turbulencias sobre los países comunitarios; para examinar, a continuación, cuáles son las principales modificaciones del marco económico y financiero que se derivan de la próxima entrada en vigor de la Segunda Etapa de la Unión Económica y Monetaria, en enero de 1994.

Tras señalar que la situación monetaria y cambiaria europea no puede entenderse sin hacer referencia al proceso de reciente internacionalización por el que han atravesado las economías de los países comunitarios, proceso en el que el principal factor ha sido la creación del Mercado Unico Europeo, cuyo establecimiento se produjo el 1 de enero de 1993, realizó algunas consideraciones acerca del origen de las crisis por las que ha atravesado el Sistema Monetario Europeo en los últimos tiempos.

Tras mantener durante cinco años un alto grado de utilidad cambiaria, el Sistema Monetario Europeo ha entrado, desde el verano de 1992, en un período prolongado de incertidumbre en el que han salido del mecanismo de cambios la lira y la libra esterlina, se han devaluado la libra irlandesa, la peseta y el escudo y se han ensanchado las bandas de fluctuación de las monedas participantes al ± 15 por ciento.

Es ésta, pues, la más grave crisis del sistema monetario europeo desde su creación en 1979 y, además, es el reflejo de una serie de problemas más profundos que, de no resolverse, podrían obstaculizar seriamente la concreción de la Unión Europea.

Tras las recientes tormentas monetarias se encuentra, como factor fundamental, la ausencia de mecanismos eficaces y voluntariamente aceptados por todos los países miembros para coordinar sus políticas económicas y salvaguardar la cohesión del Sistema.

En opinión de VIÑALS las recientes crisis cambiarias no admiten una explicación basada en único factor desencadenante, sino en varios, cuya importancia es diferente a la hora de explicar las tormentas monetarias de septiembre de 1992 y julio de 1993. Así, la crisis de septiembre de 1992 fue debida, en buena parte, a la necesidad de corregir los desequilibrios de competitividad que se habían acumulado durante los años anteriores, como consecuencia de los persistentes diferenciales de inflación y de un manejo excesivamente rígido del sistema; aunque también jugasen otras causas, en particular en julio de 1993. La conjunción de unos tipos de interés elevados en Alemania -resultantes de la inadecuada combinación de políticas monetarias y fiscales- y los momentos de recesión económica vividos en el resto de los países comunitarios, colocaron a las autoridades de éstos últimos en la tesitura de continuar manteniendo altos tipos de interés para salvaguardar la estabilidad cambiaria, corriendo el riesgo de acentuar la debilidad del ritmo de actividad económica, o reducir los tipos para limitar la recesión, abandonando dicha actividad cambiaria.

Los problemas del Sistema Monetario Europeo.

De aquí se deduce que los problemas del Sistema Monetario Europeo se derivan, sobre todo, de la escasa coordinación intracomunitaria entre las políticas económicas nacionales y de la insuficiencia de los mecanismos de funcionamiento del Sistema para salvaguardar la estabilidad cambiaria ante fuertes presiones de carácter especulativo. Por ello no es extraño que las bandas de fluctuación hayan debido ensancharse al ± 15 por 100 para permitir la supervivencia del sistema, medida que ha de contemplarse como un remedio transitorio a los problemas del Sistema Monetario Europeo y cuyo efecto sedante sobre los mercados parece claro.

En todo caso, por lo que concierne a la reconstrucción de los procedimientos de coordinación de las políticas económicas nacionales en la Comunidad, la experiencia del Sistema Monetario Europeo pone de manifiesto que la pertenencia al mecanismo de cambios, por sí sola, no garantiza plenamente dicha reconstrucción. Por ello, recomienda el ponente que se explore la coordinación de las políticas monetarias y fiscales nacionales en torno a la fijación de objetivos explícitos para las variables finales, esto es, de sendas de crecimiento no inflacionario que resulten mutuamente compatibles con el mantenimiento de la estabilidad cambiaria.

En lo relativo a la potenciación de los mecanismos de defensa del Sistema Monetario Europeo, debe reconocerse la necesidad de evitar que los comportamientos de naturaleza puramente especulativa terminen con el Sistema, para lo que las autoridades nacionales deben mostrar firmeza

ante los mercados en la defensa de los tipos de cambio centrales que se consideren coherentes con la evolución de los fundamentos económicos.

Las reformas de la UEM.

En cuanto a la Segunda Etapa de la Unión Económica y Monetaria, conviene atender a los cambios estructurales que supone. El primero es que, a partir del 1° de enero de 1994 se comenzaran a aplicar las disposiciones del Tratado de Maastricht para evitar la existencia de déficit públicos excesivos (superiores al 3% del PIB y/o deuda pública por encima del 60% del PIB).

El segundo la introducción de normas tendentes a endurecer las condiciones de financiación del sector público, acercándolas a las condiciones de pleno mercado.

El tercer cambio estructural se refiere al proceso de convergencia, pues sólo estarán en condiciones de acceder a la plena Unión Económica y Monetaria en un primer momento aquellos países comunitarios que sean capaces de alcanzar un grado suficiente y duradero de convergencia, evaluada en función de la estabilidad de precios, saneamiento de las finanzas públicas, estabilidad cambiaria y similitud entre los tipos de interés a largo plazo.

El logro de la convergencia se enfrenta a importantes dificultades, lo que exige un gran esfuerzo en un período relativamente corto de tiempo y en condiciones económicas difíciles.

El cuarto cambio estructural es el relativo a la consecución del Estatuto de Autonomía por parte de los Bancos Centrales de los Estados miembros. Autonomía que ha de entenderse tanto en sentido político o institucional como en sentido económico u operativo.

El último de los cambios estructurales es la creación, el 1° de enero de 1994, del Instituto Monetario Europeo, una de cuyas tareas fundamentales será la de preparar la futura política monetaria europea.

Los efectos de la implantación del ECU.

Al hilo de estos mismos contenidos, la segunda cuestión objeto de análisis en las Jornadas de Tesoreria fue la de las implicaciones que, para el dolar, habrá de tener la Unión Monetaria Europea. Karen H. JOHNSON, directora adjunta de la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal, señaló en su exposición que la adopción de una moneda única para la economía europea, el ECU, podría significar la aparición de una divisa para una economía cuyo PIB equivale aproximadamente al 110% del de los Estados Unidos. Esta divisa desempeñaría inevitablemente un importante papel en los mercados financieros mundiales y, en este sentido, sería un rival para el dólar.

Puso también de manifiesto que, cuando esté implantada la Unión Monetaria Europea causará profundos cambios en los mercados financieros mundiales; aunque, en su opinión, será tan solo una de las

fuerzas relevantes en favor del cambio, muchas de las cuales ya están produciendo sus efectos

Entre tales cambios, la tecnología de la información y del proceso de datos, que ha transformado la velocidad a la que se difunde la información y se realizan las transacciones, contribuyendo a la "globalización" de los mercados financieros, con lo que los operadores pueden actuar de manera continua en varios mercados financieros y las operaciones pueden realizarse casi a cualquier hora. Asimismo las economías de muchos países industrializados han crecido hasta alcanzar importancia global; estas economías tienen sofisticados mercados financieros y de productos en los que actúan las corporaciones multinacionales, y sus monedas son, naturalmente, importantes en el comercio mundial. Finalmente, la emergencia de nuevos productos financieros ha hecho posible que los componentes del riesgo, incluyendo el riesgo del tipo de cambio, sean controlados con mayor eficacia.

En una evolución de esta naturaleza, se espera que el predominio de una moneda, es decir el dólar, que ha caracterizado el primer período posterior a la Segunda Guerra Mundial vaya erosionándose paulatinamente; de hecho, esto ha empezado ya a ocurrir. La Unión Monetaria Europea, a la larga, tiene el potencial necesario para tener un efecto sobre las distintas dimensiones del papel internacional del dólar. Además, las disposiciones específicas del Tratado de Maastricht aumentan la posibilidad de que las políticas macroeconómicas que podrían acompañar la transición a la unión monetaria puedan tener implicaciones negativas para los Estados Unidos.

En la intervención de Karen Johnson se pasó revista, finalmente, a los aspectos de la UEM que pueden implicar costes para los Estados Unidos, si el ECU desplazase rápidamente al dólar en una medida significativa. El uso externo de la divisa dólar es quizá el ejemplo más claro de en qué medida el desplazamiento del dólar por el ECU implicará tales costes. En consecuencia, la Reserva Federal sigue siendo un observador muy interesado del progreso hacia la Unión Monetaria Europea. Sin embargo, para la mayoría -si no todas- de las dimensiones internacionales del dólar, el proceso de disminución del papel relativo del mismo frente a otras monedas que pasan a figurar de manera más destacada en las transacciones internacionales ya está en marcha sin serias consecuencias negativas para los Estados Unidos. Esta experiencia sugiere que, si la política de la Reserva Federal sigue contribuyendo a la confianza en el valor a largo plazo del dólar y el proceso de cambio sigue siendo gradual, no hay razón para que la Reserva Federal se vea excesivamente afectada por las implicaciones de la Unión Monetaria Europea.

La liberalización de los movimientos de capitales y sus efectos.

Por su parte, Fernado EGUIDAZU, que fue Director General de Transacciones Exteriores en el momento en que el proceso de liberalización de los movimientos de capitales alcanzó su momento culminante, analizó las consecuencias que esta libertad ha tenido para nuestro país.

De hecho, la eliminación del control de cambios en España, en febrero de 1992, fue seguida apenas seis meses después por una de las peores crisis monetarias desde el final de la segunda guerra mundial, un movimiento especulativo sin precedentes en la historia y por una cadena de tres devaluaciones consecutivas de la peseta; y ello justifica la importancia de esta ponencia, pues se ha abierto un debate creciente sobre los efectos desestabilizadores de los movimientos de capital a corto plazo y sobre la conveniencia o inconveniencia de establecer algún tipo de restricciones u obstáculo a las operaciones de carácter especulativo.

En su exposición, EGUIDAZU comentó las consecuencias de la liberalización: en qué medida la supresión de las transacciones y controles efectuada por el Gobierno español en febrero de 1992 puede afectar a los flujos de entradas y salidas de capitales y en qué medida pudo jugar ello un papel relevante en los acontecimientos que determinaron las devaluaciones de la peseta de septiembre y noviembre de 1992, y mayo de 1993. Y en relación con esto último, cuáles son los argumentos que actualmente se esgrimen en favor y en contra de un hipotético establecimiento de restricciones a determinados movimientos de capital de carácter especulativo.

Se señaló en esta intervención que las medidas liberalizadoras de febrero de 1992 no fueron adoptadas por meras exigencias de homologación legislativa con la CE, sino que se inscribían en una estrategia general de las autoridades españolas, cuyo primer paso lo había constituido la incorporación de la peseta, en junio de 1989, al mecanismo de tipos de cambio del Sistema Monetario Europeo. Ambas medidas tenían como propósito confesado la introducción de elementos externos de disciplina que ayudaran en el esfuerzo de corrección de los desequilibrios de la economía española y por eso la liberalización fue más allá de lo estrictamente establecido por la directiva 88/361 (en el sentido de establecerse respecto a todos los países y no sólo respecto a la CE y de eliminarse todo tipo de trámite administrativo previo).

Los efectos de la liberalización durante los meses posteriores a febrero de 1992 no arrojaron ninguna sombra perceptible sobre la oportunidad de la medida, en cuanto a pagos corrientes o a movimientos de capital a largo plazo. Pero es polémico el papel que ha jugado la medida en lo que se refiere al comportamiento de la peseta a lo largo del período de turbulencias monetarias que sacudió al Sistema Monetario Europeo a partir de septiembre de 1992; esto es, sobre si la peseta habría podido hacer frente a las presiones especulativas con mayores probabilidades de éxito si las autoridades españolas hubieran optado por agotar el período transitorio de la Directiva hasta el 31 de diciembre de 1992 en lugar de adelantar la liberalización a febrero. E incluso, si no hubiera sido preferible mantener la normativa restrictiva anterior, aún más allá de finales de 1992, quizá haciendo uso de la cláusula de salvaguardia establecida por la propia Directiva.

El primer interrogante ha quedado contestado por la realidad. El 1° de enero de 1993 los mercados seguían en una situación extremadamente tensa, lo que habría hecho virtualmente imposible la supresión de controles en esa fecha.

Más difícil es responder a la pregunta general acerca de las posibilidades de mantenimiento de su paridad que la peseta habría tenido bajo un sistema de control de cambios. En opinión del ponente, en último extremo, la crisis del SME no es sino la expresión de un principio económico básico, cual es el de la incompatibilidad de un sistema de tipos de cambio fijos (o cuasifijos) con un manejo independiente de las políticas monetarias nacionales, en un contexto de plena libertad de movimientos de capitales. Mantener un sistema de tipos de cambio fijos cuando las políticas nacionales siguen caminos divergentes que se traducen en unos diferenciales de inflación crecientes, sólo puede ser posible, malamente, bajo un sistema de restricciones administrativas a los movimientos de capital.

Ahora bien, dado que la causa desencadenante de la crisis del SME no fue la especulación sino la contradicción señalada entre tipos de cambios fijos y diferenciales de inflación crecientes en un contexto de plena y total libertad de movimientos de capitales, vienen surgiendo voces que, en los últimos tiempos, abogan por el establecimiento de algún tipo de restricción a los movimientos especulativos de capitales.

A ese respecto, y considerando que, en tanto no se haya llegado a una moneda única, ni siquiera los recursos de todos los bancos centrales serían suficientes para neutralizar la especulación potencial, el propio Jacques Delors, presidente de la Comisión Europea, afirmó públicamente en septiembre de 1993, la conveniencia de establecer, a nivel internacional, algún tipo de límites a los movimientos de capital a corto plazo; añadiendo además que los Estados miembros no deberían dudar, en situaciones de crisis, en recurrir a las cláusulas de salvaguardia que establece la Directiva 88/361 y que les permiten en determinadas circunstancias la adopción de restricciones a estos movimientos.

Las posibles limitaciones y los movimientos especulativos de capitales.

A continuación el ponente repasó los distintos mecanismos que pueden adoptarse para entorpecer los movimientos especulativos de capital, examinando en cada caso sus ventajas e inconvenientes.

Descartada la opción de someter determinados tipos de operaciones a autorización previa por parte de las autoridades monetarias de los diferentes países, salvo en circunstancias realmente excepcionales, consideró otras vías que puedan suponer entorpecimiento o encarecimiento de estas operaciones.

Así, rechazó también el establecimiento de límites a la fluctuación diaria de las monedas por impracticable, ya que equivaldría a una especie de sistema de tipos de cambio fijo con bandas de fluctuación y devaluaciones sucesivas.

Más viables, aunque discutibles, resultan otros mecanismos encaminados a encarecer hasta límites disuasorios los movimientos especulativos, bien sea mediante el establecimiento de un impuesto sobre las transacciones en divisas o sobre los beneficios de cambio, bien sea mediante alguna forma de exigencia de reservas o de depósito previo.

En todo caso, la experiencia en la aplicación de esta clase de medidas pone de manifiesto que por bien diseñadas que puedan estar las restricciones, es casi imposible evitar que se produzca algún tipo de perturbación indirecta y que, al mismo tiempo, se deje sin cubrir algún hueco a través del cual se pueda filtrar eventualmente la actividad especulativa; por lo que, en caso de imponerse este tipo de medidas, no deben concebirse como una solución estable sino como una respuesta transitoria a una situación extraordinaria que no puede conjugarse por otras vías sin graves inconvenientes.

El segundo bloque de temas que fueron objeto de tratamiento intentó realizar una prospección del futuro en un doble sentido. Por una parte, contestando a la pregunta clave sobre el porvenir de la Unión Económica y Monetaria, tras las sacudidas sufridas por el SME. Por otra, los acontecimientos que se han venido produciendo en el Este europeo, que exigían contar con alguna información de su actual situación.

¿TIENE FUTURO LA UEM?

Al primero de estos temas dio respuesta Peter LUDLOW, director del "CENTRE FOR EUROPEAN POLICY STUDIES" (CEPS). En su intervención señaló que el Tratado de Maastricht no sólo contiene un proyecto para la Unión Económica y Monetaria Europea, sino también una guía bastante detallada para la consecución de este objetivo. Sin embargo, los acontecimientos políticos y económicos de los últimos dieciocho meses han puesto este programa en tela de juicio. El SME que se había contemplado ampliamente como el precursor esencial de la Unión Económica y Monetaria, se piensa que ha dejado de existir a todos los efectos, y pocos expertos u observadores creen que pueda reconstituirse una banda estrecha en el mecanismo de tipos de cambio de forma más o menos similar a la antigua a corto o a medio plazo. El resultado es que hay un amplio sentimiento de que la propia UEM se encuentra lejana.

El ponente, sin embargo, mantuvo una posición contraria a esta postura convencional. Sería una locura negar que ha habido una seria crisis económica y política en la CE desde 1992 y ha de reconocerse que sería absurdo insistir en que todo pueda o deba transcurrir como se previó originalmente cuando se negoció el Tratado de Maastricht, por lo que debe pensarse en que se producirán modificaciones importantes en los planes trazados.

Sin embargo, los elementos de continuidad en la presente situación son importantes. No deben existir serias dudas respecto de que en 1999, o por esas fechas, un grupo de Estados europeos constituirá una Unión

Económica y Monetaria, basada en todos sus aspectos clave en los principios enunciados en el Tratado de Maastricht y que esta situación determinará las políticas económicas que habrán de desarrollar tales países y los demás miembros y no miembros de la Unión Europea.

La exposición de tales tesis se desarrolló por el presente en tres partes. La primera revisó el Tratado de Maastricht, sugiriendo que ha de contemplarse como una respuesta racional a problemas reales y, en muchos sentidos, más como una representación del sistema económico actual que como un proyecto para el futuro que posiblemente nunca llegue a existir. La segunda parte analizó la naturaleza y las causas de nuestro presente descontento, distinguiendo, en la medida de lo posible, lo efímero de lo estructural y mostrando que la situación es incomparablemente mejor que hace diez o veinte años. Por último, la tercera discutió las probabilidades y prioridades para lo que resta de década.

LAS TRANSFORMACIONES EN LA EUROPA DEL ESTE.

Por su parte, Mihaly KUPA, Ex Ministro de Hacienda de Hungria, abordó el papel potencial que la Europa Central, y Hungria en especial, pueden jugar en el futuro de nuestro continente. Tras hacer una breve reseña de los avatares históricos por los que ha atravesado la Europa Central y señalar cuáles son los principales problemas a los que se enfrenta el mundo en nuestros días (lucha contra el SIDA, guerras en Somalia y Yugoslavia) mostró su convencimiento respecto de la oportunidad histórica que se ofrece al viejo continente con base en tres datos: **1)** una tradición cultural común; **2)** eficiencia en el funcionamiento de la economía de mercado; **3)** el hecho de que la Europa occidental haya alcanzado un nivel relativamente alto de bienestar y de Seguridad Social que impide conflictos sociales importantes.

Frente a estas oportunidades, no pueden despreciarse los riesgos. La profunda recesión económica, el desempleo y los graves déficit públicos, así como la incapacidad de la Europa Occidental para remediar la crisis yugoslava, son datos que no pueden olvidarse.

Los países de la Europa central y oriental han de enfrentarse a problemas agravados por sus tecnologías atrasadas, pobreza y escasez de capital.

Señaló que el futuro de Europa se basa en la cooperación y en la integración. Para ello, ante todo, cada país ha de informarse para conseguir su propia transición a la economía libre de mercado basada en un poderoso sector privado, proceso que puede verse facilitado mediante los acuerdos firmados con la Comunidad Europea. Además, los países hacia el este, el norte y el sur y no ser un "cordón sanitario". En este sentido, presentó a Hungria como el punto más seguro y estable de la Europa Central en transición, por lo que tiene la posibilidad de convertirse en el centro económico, comercial y financiero de la región y punto de contacto entre la Europa occidental y la oriental y el antiguo imperio ruso.

* * * *

ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ANTE EL NUEVO ENTORNO.

La necesidad de responder a la pregunta básica que se formulan hoy las entidades de crédito: ¿cómo competir de la manera más eficiente en el mundo que queda dibujado a través de las anteriores intervenciones?, fue el objeto del tercer bloque de materias tratadas en las Sesiones de Trabajo. En dicho bloque, tres ponentes plantearon su particular diseño de un mapa orientativo.

En primer lugar, Angel MONTERO, Director General de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid, precisó la necesidad de fijar una estrategia para el sector bancario que trate de determinar en qué pueden concretarse los cambios y cuáles van a ser los efectos sobre su negocio. Posteriormente deben observarse los movimientos de la competencia y, en su función adaptar la estructura productiva de las entidades con la mayor velocidad posible a la situación futura.

El sistema bancario español se enfrenta en los próximos años a la ampliación de su entorno geográfico doméstico en unas condiciones peculiares. El principio de autorización única, consagrado por la Segunda Directiva de Coordinación Bancaria, se constituye en piedra angular sobre la que cimentar el Mercado Financiero Unico. Junto a ella, la necesaria armonización para el tratamiento de los riesgos, marcan el entorno común en que se mueven nuestras instituciones.

Ahora bien, el cambio se produce, asimismo, en unas condiciones peculiares derivadas de las diferencias entre los distintos países. Estas son de carácter general o no financiero, como las propias del ámbito laboral o las del idioma, y de usos financieros (comercialización de una gama de productos financieros más amplia que la actual); y, por último, existen diferencias competitivas entre los distintos centros financieros.

Situación y decisiones estratégicas de las entidades financieras españolas.

En este entorno, se preguntó el ponente, cuál es la posición inicial de la Banca española, para marcar las siguientes notas diferenciales: **a)** escaso desarrollo del sector bancario español en relación con el tamaño de nuestra economía, lo que supone un importante potencial de crecimiento, **b)** cuota de mercado notable de las Cajas de Ahorros, al tiempo que la presencia de la banca extranjera, aunque creciente, todavía está lejos de ser significativa; **c)** el tamaño de las grandes entidades bancarias españolas se va acercando gradualmente, a través de los procesos de fusión emprendidos, al promedio existente en los países que conforman la Unión Europea; **d)** la rentabilidad sobre activos y sobre recursos propios es muy superior a la media europea; **e)** reducidos volúmenes de negocio por empleado; **f)** márgenes financieros bastante elevados y gastos de explotación altos pero relativamente estables, con productos netos no financieros de nivel intermedio pero crecientes; **g)** redes comerciales difícilmente homologables con las europeas.

Se destacó, asimismo, un problema estratégico fundamental en el ámbito bancario, cual es la adopción de una decisión en punto a si se desea hacer banca universal o especializada. El amplio abanico de actividades que se sujetan al principio de licencia única hace plenamente posible el desarrollo de uno u otro tipo de banca. En la práctica, cada entidad, al elegir su propia opción de negocio, incorpora por lo general aspectos de más de uno de los modelos conceptuales. Tomada una decisión con respecto a la opción de negocio, cada entidad habrá de buscar su posición. Para ello deberán instrumentarse algunas o todas de las siguientes decisiones: **1)** determinar, potenciar y explotar las particularidades identificativas de cada entidad; **2)** explotar plenamente las ventajas de situación; **3)** concentrar esfuerzos en el aumento de la calidad de los servicios y la reducción de los costes de los mismos y **4)** decidido el grado de presencia internacional que se desea alcanzar, estudiar la alternativa más favorable entre la pura expansión geográfica, el establecimiento de alianzas estratégicas con entidades complementarias, por productos y/o por áreas geográficas o la adquisición de entidades de otros países. Probablemente no existe una única respuesta, ni para todas las entidades, ni en relación con todos los países.

Estrategiascompetitivas ante el Mercado Unico y la UEM.

Por su parte, Juan Antonio MAROTO, Catedrático de Economía y Administración de Empresas de la Universidad Complutense y Director del Departamento de Economía Financiera de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, refirió la aportación en este ámbito de las Jornadas a las estrategias competitivas de las entidades financieras ante el Mercado Unico y la Unión Monetaria.

Para ello desarrolló una serie de extremos, relacionados con: el marco económico y financiero en el que se verifica la actividad de las entidades financieras; la necesidad de evaluar los resultados de las entidades siempre en la perspectiva de la concordancia entre sus estrategias y su estructura organizativa; las implicaciones efectivas, de estrategia y logística, que supondrá la Unión Monetaria para las entidades financieras; las opiniones de los agentes del sector bancario respecto del futuro del negocio y de las oficinas bancarias; y la relativa permanencia de las estrategias bancarias, con los cambios sustanciales que suponen para las entidades los aspectos previamente citados.

De forma sucinta, el ponente entiende que el entorno económico y financiero actual, dotado de unas características de universalidad, globalización e internacionalización, introduce para las entidades financieras el reto de la competitividad; entendida ésta como la búsqueda de la eficiencia en la realización de sus actividades características de intermediación financiera y siempre bajo la óptica de la funcionalidad a desempeñar para el sistema económico. Dicha competitividad viene influida, además por la coherencia que exista en las entidades financieras entre sus estrategias a largo plazo y la forma organizativa que elijan para llevarlas a cabo, la cual se traduce en una explicación de sus resultados

más enriquecedora para la dirección y gestión del negocio que la derivada puramente del beneficio neto contable.

Ante las expectativas de cumplimiento de las etapas de la Unión Monetaria, el sector bancario deberá afrontar un variado catálogo de problemas que pueden parcelarse desde la variable temporal en aspectos estratégicos y tácticos. Los primeros, provendrán de una nueva forma de relación con las autoridades monetarias y supervisores y de una nueva instrumentación de la política monetaria en los diferentes países miembros; los segundos problemas, de carácter táctico o logístico, de la reorganización del sistema de pagos y de la implantación y difusión de una única moneda que sustituya y/o que se solape a las actuales doce monedas nacionales.

Frente a ese panorama, el ponente pasó revista a diversos estudios publicados recientemente por firmas consultoras y de auditoría, en los que se recopilan las opiniones de los agentes bancarios sobre el futuro de su negocio y del tamaño y funcionalidad de sus oficios operativos. A grandes rasgos, de todos ellos se destaca que la calidad de la dirección y la administración del negocio es el factor de mayor peso para el éxito, máxime en un entorno incierto, complejo y turbulento, como el que se prefigura el marco de actuación presente para las entidades financieras. Por todo ello, y en opinión del ponente, cabe cuestionarse sobre la novedad de las estrategias bancarias. De su respuesta se deduce que dicha novedad es muy relativa y que las estrategias de éxito siguen basándose en factores de una gran permanencia e intrínsecas a la índole del negocio; y entre los que destacan la optimización del capital, el control de costes, la gestión del riesgo financiero y el reforzamiento de la calidad de los activos.

La opinión de los expertos sobre la tesorería.

Por último, Carlos de OTTO, Socio y Director del Area de Mercados Financieros de Andersen Consulting, presento el estudio DELPHI realizado sobre tendencia de la Tesorería en la próxima década.

La tesorería de las entidades financieras está siendo objeto de intensos cambios, propiciados e impulsados por el entorno competitivo exterior. Así, del enfoque tradicional que atribuía a la Tesorería el papel de gestionar la liquidez de la Entidad y dar servicio a las distintas áreas de la organización, dentro de un entorno poco competitivo, se ha pasado a su consideración como un negocio de fundamental importancia para la Entidad y una pieza maestra dentro de la estrategia de gestión integral de balance y de prestación o mantenimiento de la posición competitiva en los segmentos institucional y corporativo de la clientela, dentro de un entorno caracterizado por la alta volatilidad de los mercados, la intensidad competitiva y la creciente complejidad de la gestión.

El trabajo, cuyo contenido se expuso y que ha sido publicado con el título "La Tesorería de las Entidades Financieras. La diferenciación estratégica", sintetiza la visión de los encuestados y panelistas sobre las fuerzas del cambio que impactan o pueden impactar en la Tesorería, describe sus expectativas en relación al empuje que el proceso de

convergencia europea puede provocar, tanto sobre los mercados financieros como sobre la estrategia de sus negocios y detalla las expectativas de comportamiento de los productos, competidores y mercados financieros y su repercusión sobre el entorno competitivo. Finalmente, recoge la visión de los participantes sobre la evolución del entorno regulador y su efecto sobre la actividad de la Tesorería.

* * * *

LA POLITICA ECONOMICA ESPAÑOLA EN EL MARCO EUROPEO.

El último bloque de materias es el que se corresponde con la política económica española en el marco europeo. Tres intervenciones se enmarcaron en este ámbito: la de Luis A. LERENA, la de Juan Ramón JIMENEZ, Consejero de Economía y Hacienda del Gobierno de Navarra y la conferencia de clausura, pronunciada por Alfredo PASTOR, Secretario de Estado de Economía.

Los nuevos retos para la política económica.

LERENA inició su intervención señalando la necesidad de partir de un diagnóstico de la situación actual para cualquier reflexión sobre la problemática de la política economía española. En este sentido, subrayó que el componente estructural de la actual crisis viene dado por la existencia de un ámbito generalizado en las ventajas competitivas nacionales, cambio que nos obliga a revisar nuestra especialización productiva y el papel que podemos jugar en la división internacional del trabajo. No se trata, pues, de buscar una simple reactivación, sino de perseguir, simultáneamente, la reactivación y la reconversión, todo ello en un clima especialmente difícil.

En segundo lugar, precisó que la política económica ha de proponerse definir y crear el marco en el que funcione, efectivamente, la economía de mercado, removiendo todos los obstáculos que se oponen a ella, así como modular los principios del Mercado Unico, del Sistema Monetario Europeo y de nuestras relaciones económicas con el exterior.

Definidas estas reglas, el problema estructural básico es el cambio que se ha producido en la división internacional del trabajo, como consecuencia de las nuevas tecnologías. Con esas tecnologías y salarios hasta treinta veces inferiores a los de los países industriales, los países de la Europa del Este compiten aplastantemente con los países industrializados. Ello obliga a los países que, como España, se ven afectados por los cambios descritos, a buscar e implantar nuevas actividades productivas en las que se tenga auténtica ventaja comparativa y que han de sustituir a las que desaparecen por no ser competitivas. El mercado para las nuevas producciones se encuentra en los países y estratos de población con rentas más altas, cuya demanda se caracteriza por su sofisticación, que lleva a exigir características determinadas a los productos y a la aceptación de innovaciones o cambios con facilidad.

La política económica ha de enfrentarse, pues, a los dos problemas descritos: el de la recesión y el de la reestructuración o reconversión productiva para conseguir mejorar la productividad. Frente al problema

de la recesión cíclica la economía española debe prepararse, primero, para recibir y potenciar el impulso que pueda proceder de la recuperación externa. Para ello deberá lograr un marco de estabilidad económica e instrumentar en él las políticas anticíclicas a su alcance. En segundo lugar, y frente al problema de la reestructuración productiva, la política económica tiene que proponerse la reasignación de los recursos productivos en un proceso en el que algunos factores han de abandonar los sectores en los que se ha perdido, se está perdiendo o se perderá ventaja competitiva, para pasar a otros de nueva implantación o de escaso desarrollo. Ha de buscar, pues, un cambio del modelo productivo.

La salida de la recesión es, sin duda, larga y exige una batalla poco brillante para los políticos. Es más, la política del Gobierno es importante, pero no debe dársele carácter decisivo. Bajo las actuales reglas de la Unión Europea el Gobierno debe remover los obstáculos a la actividad empresarial más que jugar un papel activo y promotor. Por eso, lo decisivo es la respuesta social al clima que puede crear la política económica del Gobierno.

La Economía de Navarra.

Por su parte, Juan Ramón JIMENEZ repasó en su intervención las tareas a las que ha de enfrentarse la Unión Europea, así como las previsiones macroeconómicas para 1994, en relación con España, para situar a la economía navarra en el entorno recesivo que marcan los datos nacionales e internacionales. Puso de manifiesto que la estrategia del Gobierno de Navarra pretende coadyuvar a la reactivación económica, favoreciendo la recuperación de la inversión de los agentes económicos, tanto mediante la generación de un entorno favorable para el desarrollo de las actividades productivas como a través de un amplio abanico de medidas incentivadoras.

Las medidas de política económica del Gobierno.

En la intervención final, el Secretario de Estado de Economía, Alfredo Pastor, señaló que el objetivo fundamental del Gobierno para los próximos meses es crear unas condiciones que favorezcan el mantenimiento y la creación de empleo, a cargo fundamentalmente de la iniciativa privada y en particular de la inversión privada.

Para ello se hace preciso crear un marco de confianza para los inversores y ello requiere un cuadro coherente de política económica y, en particular, un presupuesto coherente.

El segundo objetivo es el de coadyuvar al restablecimiento de algunos desequilibrios macroeconómicos, fundamentalmente los que se refieren al tipo de interés y a la moderación de la inflación y, para que esta política económica funcione de la mejor manera posible es, además, conveniente, aunque no indispensable, el Pacto Social.

En lo que al Presupuesto se refiere, el Secretario de Estado señaló que, en la confección de los de 1994, se había partido del reconocimiento de un déficit en 1993 en torno al 7,2% del PIB y una previsión de reducción para 1994 de -0,5% es decir, un déficit previsto del 6,7% del

PIB. Este parece un objetivo muy modesto, pero si tenemos en cuenta que el déficit cíclico, componente del déficit total, ha de crecer inevitablemente en 1994, la reducción de medio punto corresponde, en realidad, a una reducción del déficit estructural del orden de dos puntos. Así contemplado es una previsión bastante exigente y realista, que descansa sobre la cifra esperada de crecimiento del PIB.

Para la reducción del déficit no se confía en un crecimiento de los impuestos, lo que resulta coherente con la idea de que sea la iniciativa privada quien inicie la recuperación.

Si bien se mantiene la decisión acerca del porcentaje del 5% del PIB que representa la inversión pública. Sólo Luxemburgo, de todos los países de la CE invierte una cifra similar.

En cuanto a la política de rentas, la moderación de los salarios tiene la doble ventaja de actuar sobre la inflación, así como de permitir una cierta recomposición de los beneficios empresariales. Ahora bien, para que los efectos de un pacto de rentas (que debería tener una duración ideal de tres años) se trasladen a la creación de empleo han de cumplirse otras condiciones adicionales. Así, no deben subir los impuestos para las Sociedades ni las cotizaciones sociales para permitir que el aumento de recursos disponibles se materialice en inversión y, además que el aumento de la inversión no se realice para sustituir trabajo por capital. Por ello, es, asimismo, esencial la reforma del mercado laboral.

Al margen de lo expuesto, se ha conseguido un notable descenso de los tipos de interés (del orden de cinco puntos), lo que ha podido contribuir a hacer más sostenible la financiación de la inversión.

Los riesgos a que ha de enfrentarse esta política son conocidos. En primer lugar, la crispación social y las posibles movilizaciones, aunque el Secretario de Estado mostró su confianza en que no llegarían a ser importantes. Para él el verdadero riesgo es que la modesta recuperación prevista (del orden del 1,3% del PIB para 1994) no llegue a producirse, porque impediría restablecer los equilibrios previstos.

La esperanza de que este riesgo no llegue a materializarse se cifró por el ponente en los síntomas de recuperación que ya muestra el sector exterior de nuestra economía, que siempre ha sido un elemento clave para salir de las fases recesivas, como muestra la experiencia desde 1959. Debe tenerse en cuenta, además, que nuestras exportaciones son bastante ágiles, de forma que, aunque la Comunidad Europea no aumente su demanda, nuestras exportaciones pueden dirigirse a países no comunitarios.

A la vista de todo lo señalado subrayó que la modestia de los objetivos de política económica y su planteamiento en términos razonables limita los posibles riesgos, pero muestra también que la

recuperación es una tarea que ha de asumir la sociedad española en su conjunto, sin esperar que todo dependa de la acción gubernamental.

Por último, el Presidente del Gobierno y de la Caja de Ahorros de Navarra, Juan Cruz ALLI, clausuró las sesiones de trabajo, glosando brevemente su contenido y agradeciendo su presencia a los asistentes y participantes.

EL TEMA DEL MES

CRECIMIENTO Y EMPLEO DE LA ECONOMÍA EUROPEA

POR UN "NEW DEAL" EUROPEO. ENTREVISTA CON EDMOND MALINVAUD

Véronique Maurus, en "Le Monde"

CRECIMIENTO Y EMPLEO. LA AMBICION DE UNA INICIATIVA EUROPEA

Jacques H. Drèze, Edmond Malinvaud y otros

EL LIBRO BLANCO SOBRE COMPETITIVIDAD, CRECIMIENTO Y EMPLEO DE LA COMISION EUROPEA

CRECIMIENTO Y EMPLEO DE LA ECONOMIA EUROPEA

La economía europea se enfrenta en la actualidad con una crisis de empleo aguda que ha generado la lógica preocupación por encontrar las vías que conduzcan a la recuperación económica y al crecimiento del empleo en los países de la Unión Europea.

Recientemente, la cumbre del Consejo de Europa, celebrada en Bruselas el pasado 10 de diciembre, prestó una atención prioritaria a este tema que ha conducido a la adopción de una serie de acuerdos importantes sobre medidas para estimular el empleo, cuya concepción de base y su vertebración se encuentran en el Libro Blanco sobre Competitividad, Crecimiento y Empleo, elaborado por la Comisión, conocido como Plan Delors.

Buena parte de la línea argumental del "Libro Blanco", de su concepción de los actuales problemas de crecimiento de la Unión Europea y del camino por el que deben discurrir las medidas para superar la actual situación, están basadas en una importante propuesta que, bajo el título "Crecimiento y Empleo. La ambición de un iniciativa europea", nació de las reflexiones de un conjunto de prestigiosos economistas europeos, liderados por Jacques H. Drèze y Edmond Malinvaud. Un manifiesto técnicamente serio y comprometido, sobre cuyo contenido, uno de sus principales protagonistas, el Profesor Malinvaud, concedía el pasado 16 de noviembre a *Le Monde* una entrevista con afán divulgativo.

El interés y actualidad de tema han aconsejado dedicar, en este número de "Cuadernos", una amplia sección documentada al mismo, en la que el lector interesado encontrará los siguientes documentos:

1. El texto de las declaraciones de E. Malinvaud a la periodista Veronique Maurus en *Le Monde* el 16 de noviembre de 1993.

2. La versión castellana íntegra del documento "Crecimiento y empleo. La ambición de una iniciativa europea", elaborado por J. Drèze y E. Malinvaud, con la colaboración de otros destacados economistas.

3. Un resumen del "Libro Blanco sobre competitividad, crecimiento y empleo" (Plan Delors) de la Comisión Europea, realizado por Ricardo Cortes.

POR UN "NEW-DEAL" EUROPEO. ENTREVISTA CON EDMOND MALINVAUD

(Veronique Maurus, en "Le Monde" del 16 de Noviembre)

Profesor en el Collège de France, ex-director del INSEE y verdadero número uno de los economistas franceses, Edmond Malinvaud ha decidido salir de su reserva legendaria en razón a lo que él llama "sentido del deber" ante el deterioro dramático del empleo en Europa. Convencido de que el paro no es una fatalidad, Malinvaud, en un texto concebido con otros doce economistas, propone un ambicioso plan de recuperación a escala europea. Este "programa", explica el ilustre economista, recomienda en primer lugar una disminución rápida de los tipos de interés a corto plazo hasta alcanzar un nivel próximo a cero; seguidamente, una reducción substancial del coste del trabajo no cualificado (eximiendo el salario mínimo de todas las cargas sociales patronales) y, en tercer lugar, la puesta en práctica de ambiciosos proyectos de inversiones colectivas por un importe equivalente al 4% del PIB europeo, a gastar a lo largo de cuatro años.

Pregunta. *Usted se ha mantenido hasta el presente al margen del debate sobre la crisis. Sin embargo, ahora va a publicar, junto con doce de sus colegas,*[1] *un trabajo en el que se adopta una posición clara sobre los medios con los que combatir el paro. ¿Por qué?*

Respuesta. Inicialmente era para incitar a un examen de la situación en el seno de la Association Economique Européene, entidad que agrupa sobre todo universarios y que celebra todos los años un congreso. Pensando que, en las circunstancias actuales, la Asociación no debía desinteresarse del desempleo, Jacques Dréze, de Lovaina, y yo adoptamos esa decisión en el otoño de 1992, cuando constatamos el deterioro del empleo.

Nuestro trabajo, preparado con la ayuda de diferentes colegas, estaba destinado a ser el punto de partida de una discusión entre economistas, pero la redactamos con la idea de que pudiera tener una audiencia más amplia, pensando que podíamos transmitir al mismo tiempo cierto testimonio a los responsables políticos y a la opinión pública.

Titulado "L'ambition d'une iniciative européene", nuestro texto contempla la Unión Europea, aunque sin excluir otros países europeos. Pero el trabajo no está destinado a definir una política de la Unión. También se refiere a las Actuaciones que deberían llevarse a cabo a nivel nacional. Puesto que los países europeos se muestran muy solidarios y que -a pesar de su diversidad- se hallan en situaciones análogas por lo que al paro se refiere, proponemos unos principios directores para las políticas susceptibles de mejorar el empleo.

P. *¿En qué se diferencia esta crisis de las anteriores?*

R. Por supuesto, desde un punto de vista coyuntural, se puede comparar la crisis actual con otras anteriores, pero no es tanto la coyuntura como el medio plazo lo que nos preocupa. Una asociación de universitarios no puede pretender estar sobre la brecha y actuar rápidamente.

---

(1) Jacques Drèze, Paul de Grauwe, Louis Gevers, Alexander Italianer, Oliver Lefèvre, Maurice Marchand, Hery Sneessens, Alfred Steinherr, Paul Champsaur, Jean-Michel Sharpin, Jean-Paul Fitoussi, Guy Laroque.

En cambio, cuando una asociación de ese tipo ve que después de quince años de paro elevado éste va a prolongarse otros cuatro o cinco años, o todavía más, tal asociación no puede dejar de prestar atención al problema. El detonador, en nuestro caso, en el otoño de 1992, ha sido esta toma de conciencia.

P. *¿A su juicio, pues, el paro no es inevitable como consecuencia del progreso técnico?*

R. Por supuesto que no. Los economistas aceptan mayoritariamente la idea de que el paro es una disfunción ("dysfonctionnement") del sistema económico. Ahora bien, puesto que el sistema funciona mal, la situación puede resultar agravada por el progreso técnico. Este, con todo, no es tan y tan rápido en nuestra época, pero es desfavorable para los empleos no cualificados. Por consiguiente, la responsabilidad del mismo es sólo secundaria y parcial.

P. *¿Así pues, usted no cree en el paro estructural, contra el que no se puede hacer nada?*

R. A mi edad, y hasta mi muerte, seguiré fiel a la idea de que los economistas pueden hacer algo para mejorar la situación del empleo.

P. *En la actualidad, sin embargo, se busca desesperadamente una solución milagrosa, como la semana de las 32 horas.*

R. Las propuestas más en boga en el momento actual desbordan el análisis económico. Las mismas se refieren en buena parte a la organización del trabajo, una materia en la que los economistas son poco competentes.

En el pasado, soluciones como la citada no han resultado ser la maravilla que sus proponentes esperaban. Por consiguiente, mantenemos cierta reserva a propósito de esas iniciativas, las cuales no son consideradas en nuestro análisis. Personalmente, creo que merecen ser estudiadas, con la vista puesta en sus efectos en los lugares de trabajo. En cualquier caso, las posibles repercusiones sólo podrían tener lugar a largo plazo.

P. *¿Qué es, pues, lo que podría hacerse en el plazo corto?*

R. El mensaje es simple. No hay otro medio que los instrumentos clásicos de la política macroeconómica: la política presupuestaria y la política monetaria, a las que podría añadirse, eventualmente, una política de rentas.

Desgraciadamente, la política presupuestaria se halla paralizada porque la situación de las cuentas públicas se encuentra deteriorada en la mayor parte de los países; y esto hasta tal punto que todo estímulo presupuestario provoca la inquietud de los agentes privados, lo que les mueve a ahorrar todavía más. En estas circunstancias, pues, se puede decir que el estímulo presupuestario se ve en cierto modo anulado por las reacciones del sector privado.

Queda la política monetaria. No deben exagerarse los posibles efectos de ésta, puesto que afecta poco a los tipos a largo plazo, los cuales son importantes en muchos casos, como en la construcción de viviendas, por ejemplo. Pero la reducción de los tipos a corto es posible, como lo muestra el caso de Estados Unidos.

Norteamérica ha tenido que hacer frente a la recesión antes que nosotros, aunque, esto sí, haya sido menos severa que la nuestra. Sus tipos de hoy corresponden a unos tipos reales cero (una vez tenida en cuenta la inflación). En Europa debería haberse hecho lo mismo.

P. *Estamos muy lejos de ello, actualmente. ¿No es así?*

R. Sí, estamos lejos de ello. Lamentamos que esta política no haya sido la del Bundesbank desde el otoño de 1992. Para Europa, unos tipos reales a corto plazo nulos resultarían de lo más oportuno, por lo menos temporalmente.

En lo inmediato, haría falta que el Bundesbank -que representa un papel estratégico- bajara sus tipos, no paso a paso, sino de manera audaz, toda vez que ha de descartarse casi del todo la reactivación de la inflación, incluso en Alemania. A falta de una medida de esa naturaleza, resultará muy difícil hacer frente a la contradicción existente entre, de un lado, un banco central alemán que mantiene unos tipos de interés demasiado elevados y, de otro, la necesidad de disponer de un contexto monetario europeo estable, con unas monedas que no jueguen al yo-yo unas frente a otras. Si un país se desvía de los otros bajando substancialmente los tipos de interés, su moneda se depreciará. Incluso pueden imaginarse, sin forzar las cosas, devaluaciones competitivas sucesivas, lo que sería catastrófico. Esto no beneficiaría a nadie, desorganizaría todavía más el sistema económico y podría incluso tener consecuencias políticas.

P. *Por el momento, pues, esta vía parece cerrada. A medio plazo, ¿cuáles son las otras soluciones?*

R. Proponemos, y esto es lo esencial de nuestro "programa", dos actuaciones a medio plazo. Una de ellas consiste en reducir drásticamente el coste del trabajo no cualificado. La otra se refiere a la puesta en marcha de ambiciosos proyectos de inversión en obras colectivas.

P. *La más audaz se refiere a la reducción del coste del trabajo. ¿Por qué ha de afectar ésta prioritariamente al trabajo no cualificado?*

R. Todas las estadísticas muestran que el paro es particularmente duro para los trabajadores no cualificados. Otras categorías se ven también afectadas, por supuesto, por la depresión actual, pero, en una perspectiva a medio plazo, el primer problema constatado en el curso de los últimos quince años -problema que amenaza persistir después de iniciada la recuperación- es la falta de empleos no cualificados.

Esto es debido a la evolución de las técnicas y, sobre todo, a la mala reacción del sistema económico y social ante las mismas. Porque resulta que la evolución tecnológica ha sorprendido. Hace 20 años, se pensaba que con la difusión de la enseñanza secundaria y superior se llegaría a una plétora de mano de obra cualificada. La realidad es distinta. ¿Por qué? Intervienen ciertos fenómenos "naturales". Cuando la situación del empleo se deteriora, las empresas tienden a contratar personas supercualificadas en relación con el empleo de que se trate, lo que relega en definitiva a los menos preparados.

Pero hay aún algo más. La estructura de la demanda de trabajo por parte de las empresas evoluciona más rápidamente hacia las altas calificaciones que la de la oferta de trabajo por los individuos.

La "sorpresa" se explica también en parte por la competencia de los países con una mano de obra barata. Se trata de un fenómeno inducido por el desarrollo de la humanidad a largo plazo. Nosotros lo tomamos como un dato, pues no queremos negar a los países más pobres que el nuestro el derecho a desarrollarse. Esta situación, por otra parte, debe ser contemplada en un contexto de tipos de cambio evolutivos. Hace algunos decenios, se temía sobre todo a Japón. Pero resulta que el yen se ha apreciado lo suficiente como para que los japoneses no sean apenas ya competidores para los trabajadores no cualificados europeos. Lo mismo ocurrirá con Taiwan, Singapur, etc.

Frente a este fenómeno, el sistema económico y social debe adaptarse. La buena solución, por supuesto, consiste en intensificar la formación de los trabajadores, pero esto no bastará a plazo medio. El sistema de precios tiene un papel que representar a través de una disminución del coste del trabajo no cualificado frente al del trabajo cualificado. Una disminución de esta naturaleza ha sido ya observada en Estados Unidos, donde las diferencias de los salarios se han ampliado ya. La señal, pues, es clara. En Europa, tal disminución no ha existido -salvo en Gran Bretaña- toda vez que nuestra filosofía social nos lleva, en nombre de la equidad, a limitar las diferencias de rentas. Los gobiernos, en cualquier caso, pueden intervenir mediante la fiscalidad y la parafiscalidad gravando menos los salarios de los no cualificados.

P. *¿Es esto lo que ustedes proponen?*

R. Sí. Proponemos eximir los empleos remunerados con el salario mínimo de toda cotización social patronal. Dos esquemas son posibles, según la exención sea uniforme o degresiva. El primero consiste en eximir de la cotización, para todos los salarios, la parte correspondiente al salario mínimo. Esta solución es, desde luego, costosa, pues podría ascender al 3'2% del producto interior bruto si se aplica a todos los asalariados.

El segundo esquema, menos oneroso, consiste en aplicar una exención degresiva. El baremo parte de un tipo cero para el salario mínimo, para subir progresivamente hasta el nivel normal a partir de dos veces el salario mínimo. Esto modifica las escalas actuales del coste del trabajo. Se podría hablar de distorsión si, por el contrario, no se partiera de la idea de que son las escalas actuales las que resultan distorsionadas en relación con lo que el pleno empleo de todos exigiría.

P. *¿No contemplan ustedes la posibilidad de reducir o, en el caso de Francia, suprimir el SMIC (salario mínimo)?*

R. No. Se trata de una cuestión de naturaleza política, social, ética, que supone un arbitraje. Si se piensa que la lucha contra el paro ha de tener prioridad ante todas las otras consideraciones, uno se permite ir a contra corriente de la preocupación igualitaria. Una vez dicho esto, reducir el salario mínimo o -lo que es más fácil- limitar su crecimiento, no permite ir muy lejos. Nuestra propuesta se defiende muy bien sin necesidad de actuar sobre el salario mínimo.

P. *¿En cuánto tiempo podría realizarse todo esto? Supongo que no proponen ustedes un cambio radical, brusco.*

R. ¿Por qué no? Los universitarios tienen ciertas ventajas a la hora de pensar, puesto que no son los encargados de poner en práctica sus ideas. Si las que deben hacerlo están en condiciones de actuar rápidamente, que lo hagan. De hecho, nosotros pretendemos que medidas más ambiciosas deberían ser adoptadas con mayor celeridad y con una mayor decisión de lo que es normal.

P. *¿Cómo financiar estas medidas?*

R. Situémonos en el caso del segundo esquema, puesto que el primero, que consiste en desplazar tres puntos del PIB, es realmente muy ambicioso. El segundo cuesta mucho menos. Aproximadamente el 1 % del producto interior. Este esquema, además, considera algunos ingresos substitutivos, que pueden ser hallados en diferentes lados: IVA, CSG ("contribution sociale généralisé) y, en fin, el impuesto sobre el gas carbónico, el cual ha sido discutido en el marco de la Comunidad y que proporcionaría justo un poco más del 1% del PIB.

P. *¿Cómo actuaría esta medida sobre el empleo?*

R. En un cierto número de procesos productivos se puede mecanizar más o menos, se pueden suprimir más o menos empleos no cualificados. Dicha medida permite actuar -y esto es primordial- sobre este margen de maniobra. Además, se restablece la competitividad de ciertos servicios, que desaparecen cuando el coste del trabajo es demasiado elevado: conserjes, mozos de equipajes, guardas de aparcamientos, lavaparabrisas, etc.

Para evaluar todo esto, y a pesar de la relativa inadecuación de los modelos a este tipo de simulaciones, se llega, con base en sus cálculos, a creaciones de empleo del orden de 0'5 al 1 por ciento de la población activa (o de la tasa de paro) al cabo de algunos años. Esos modelos analizan bien los efectos indirectos relacionados con la mejora del empleo (reducción de las cargas colectivas de indemnización del desempleo, aumento del poder de compra y de la demanda, etc.), pero son menos fiables para los efectos directos.

P. *¿Cuál es la segunda gran propuesta a plazo medio?*

R. Se trata de poner en marcha ambiciosos programas de inversiones susceptibles de crear empleo preferentemente para la mano de obra no cualificada, así como de cubrir necesidades no satisfechas. Esto está de acuerdo con el espíritu de iniciativa manifestado en Edimburgo, pero nosotros proponemos hacerlo a una escala mucho mayor: 250 m.m. de ecus, lo que representa ocho veces mas de lo que allí se contempló. Tal cifra equivale al 4% del PIB europeo, y debería ser gastada en un período de 4 años.

Todos los países del norte de Europa redujeron substancialmente sus inversiones públicas a partir de principios de los años 70. En Alemania pasaron del 4'4% al 2'4% del PIB. Pero la reducción ha sido todavía mayor en Bélgica y en Gran Bretaña, aunque no en Francia. Pero las necesidades son grandes en todas partes: viviendas para las familias de rentas modestas, equipamientos urbanos, transportes (telecomunicaciones, TGV, autopistas, etc.). Las opciones son múltiples.

P. *Aquí se plantea la misma pregunta que hacíamos cuando hablamos de la primera proposición: ¿Cómo se van a financiar las inversiones? Si se han visto reducidas no es por casualidad.*

R. Se puede encontrar una financiación privada si se dan dos condiciones. En primer lugar, que se reduzcan los costes de estos programas no subvencionando los tipos de interés, como les gusta a los financieros, sino, por el contrario, subvencionando el empleo. Esto puede consistir, simplemente, en aplicar la propuesta precedente sobre el trabajo no cualificado, o puede ir más allá.

Segunda condición: que se haga intervenir a intermediarios financieros públicos, cuya misión consiste en subvenir a las imperfecciones del mercado de capitales que penalizan este tipo de proyectos en las financiaciones habituales: el Crédit National o sus homólogos en otros países, el Banco Europeo de Inversiones, etc. Sólo las subvenciones al empleo tendrían un impacto presupuestario. De esto ya hablamos antes, y el tipo de financiación presupuestaria se ha de encontrar en este caso como se ha de encontrar en el anterior.

P. *Pero estas sumas extraídas del mercado de capitales, ¿no van a reducir las inversiones en otras partes, o no van a hacer subir los tipos de interés?*

R. Nos hallamos en una situación en la que no hay bastantes inversiones. Las empresas no las reanudarán hasta que la recuperación sea un hecho. El momento es el adecuado para poner en marcha programas de proyección colectiva de ese tipo. Se lamenta el actual exceso de ahorro, que explica en parte la depresión. El mercado financiero debería ser capaz de absorber esos programas sin que produjeran tensiones sobre los tipos de interés a largo plazo.

P. *¿Acepta usted que sus propuestas sean calificadas de keynesianas?*

R. Nosotros no llevamos etiqueta alguna. Pero, ¿por qué no?

P. *Estamos lejos del neoliberalismo de los últimos años.*

R. Hemos llevado a cabo nuestro estudio sin condicionamientos doctrinales. La coexistencia de necesidades insatisfechas y de recursos sin utilizar pone de manifiesto un disfuncionamiento del sistema económico. Sobre este punto nuestra posición es muy firme. Y si alguien lo niega, rechazando, por ejemplo, la existencia de un auténtico paro, nosotros estamos en desacuerdo con él. Pero que quede claro que no somos prisioneros de ningún modelo.

P. *Lo que ustedes proponen, ¿no es una especie de "New Deal" europeo?*

R. No hay razones para rechazar esta expresión, por lo menos por lo que a nuestra segunda propuesta se refiere. En cuanto a la primera, el paro de los no cualificados no tuvo un papel destacado en la crisis de 1929.

P. *Suponiendo que sus propuestas fueran aplicadas, ¿cuál sería su impacto sobre el crecimiento y sobre el empleo?*

R. Nuestra ambición sería que se volviera a una tasa de crecimiento del orden del 3%, tal vez un poco más, todo ello acompañado de un incremento del empleo del 1% anual, lo que debería llevar a una disminución del desempleo al ritmo del 0'5% al año, "grosso modo" (en cualquier caso, serán necesarios bastantes años para reducir apreciablemente la tasa de paro).

La condición es que se evite toda aceleración de los salarios y de los precios. Una recuperación del 3% permite cierta elevación de los salarios reales efectivos, pero, a la vista de los deslizamientos que se producen entre los salarios convenidos y las remuneraciones efectivas, las negociaciones deben basarse en una estabilidad de los salarios reales de referencia. Si éste es el precio que debe pagarse por el crecimiento, es un coste ligero. Basta, para convencerse de ello, con pensar lo que se habría conseguido si la reactivación de los años 1986-90 hubiera continuado.

P. *¿Qué quiere usted decir?*

R. La recuperación, entonces, había tenido un buen principio, toda vez que de 1986 a 1990 la tasa de paro en Europa pasó del 10'7 al 8'3 por ciento. Pero eso no tuvo continuidad. ¿Por qué se truncó el proceso? Porque este se tradujo casi en todas partes -salvo en Francia- en una aceleración de la inflación, que condujo a las autoridades monetarias a contraer el crédito y a incrementar los tipos de interés. Esa recrudescencia de la inflación era inquietante para el adecuado funcionamiento de nuestras economías europeas, pues iba acompañada de un paro todavía importante. Por esto debemos estar muy atentos para que, si hay una recuperación fuerte hacia mediados de los años 90, con base en nuestras propuestas o a causa de otros eventos, la misma no degenere una vez más en inflación.

P. *¿Debe excluirse una iniciativa estrictamente nacional?*

R. Todos los países europeos son muy solidarios los unos con los otros. Francia se da cuenta de ello cuando constata que está pagando de alguna manera los errores y la inflación de los demás. Una política aislada, en un ambiente adverso, apenas podría tener efectos positivos. Hacen falta políticas coordinadas, formal o implícitamente. Y puesto que las situaciones son distintas, la puesta en práctica puede variar de un país a otro. Puede haber programas comunitarios, pero una gran parte ha de proceder de iniciativas nacionales, con esta dificultad adicional de que en el interior de cada país habrá por lo menos dos autoridades: el gobierno y el banco central. Es indispensable que todas las autoridades se coordinen.

P. *¿Cree usted realmente que sus propuestas serán aplicadas?*

R. No es necesario esperar para hacer cosas. Hemos hecho estas propuestas con el sentimiento de que era para nosotros un deber hacerlas. No esperamos reacciones oficiales. Dicho esto, he de añadir que la Comisión de Bruselas está elaborando un Libro Blanco, que será presentado a principios de Diciembre en la reunión de jefes de Estado. Los correspondientes servicios tienen a su disposición este trabajo, y lo están utilizando.

CRECIMIENTO Y EMPLEO. LA AMBICION DE UNA INICIATIVA EUROPEA

Jacques H. Drèze y Edmond Malinvaud
Con la colaboración de Paul De Drauwe, Louis Gevers, Alexander Italianer, Olivier Lefevre, Maurice Marchand, Henri Sneessens, Alfred Steinherr,
y también
Paul Champsaur, Jean-Michel Charpin, Jean Paul Fitousse y Guy Laroque[*]

RESUMEN.

1. Desde hace casi veinte años el paro constituye un grave problema social en Europa y causa una importante infrautilización de recursos en un tiempo como el presente en que muchas necesidades están sin cubrir.

Mientras que en 1987-90 el empleo aumentó casi un 6% en la Europa de los 12, hoy el porcentaje de parados excede de nuevo del 10% y está creciendo. Incluso en el pronóstico razonablemente optimista de un crecimiento económico de 2,5 a 3%, el porcentaje de parados permanecerá por encima del 10% durante al menos cuatro o cinco años.

Este papel examina las políticas a corto, medio y largo plazo más aptas para promover crecimiento y empleo en Europa.

2. Creemos que en el momento actual una política fiscal activa no parece ser el instrumento apropiado para conseguir la estabilización a corto plazo. Mejor sería dirigir la atención hacia una consolidación estructural presupuestaria [reducir o eliminar el déficit] a medio plazo, algo que se descuidó durante la expansión del fin de los años 80. Por otra parte propugnamos un estímulo monetario mediante una fuerte baja de los tipos de interés nominales a corto plazo, y proponemos como nivel de referencia unos tipos de interés reales a corto iguales a cero.

3. Respecto a las políticas a medio plazo proponemos dos paquetes de medidas que se refieren respectivamente a los costes laborales y a la inversión.

(*) Este papel fue elaborado colectivamente siguiendo una iniciativa de Drèze y Malinvaud, que invitaron a unos colegas a reunirse, respectivamente en Louvain-la-Neuve y París, para reflexionar sobre una iniciativa para el crecimiento en Europa. Todos los autores participan en su capacidad personal, sus puntos de vista aquí expresados son de su entera responsabilidad y no deben ser atribuidos a las instituciones donde trabajan. Los autores invitan a colegas economistas a que expresen sus reacciones, sugerencias y críticas, a ser posible dirigidas, bien a Jacques Drèze, CORE, 34 Voie du Roman Pays, B-1348 Louvain-la Neuve, Bélgica, FAX 32 10 474301, bien a Edmond Malinvaud, College de France, 3 Rue d'Ulm, F-75005 París, Francia, FAX 33 1 44271117.

Traducción del original inglés (Julio 1993) por Ricardo Cortes. Las aclaraciones del traductor van entre corchetes. La expresión "salarios" debe entenderse como cubriendo también los sueldos. En el texto se ha sustituido la antigua expresión "Comunidad Europea" (CE) por la actual "Unión Europea" (UE). Se ha decidido usar la expresión "Estado Providencia" en vez de la usual "Estado de Bienestar" para traducir "Welfare Estate" porque la primera es mucho más exacta.

3a.- Tomamos nota de que el alto nivel de paro afecta sobre todo a los trabajadores no cualificados. Además constatamos que la tendencia actual es hacia una demanda cada vez menor de trabajadores no cualificados como proporción de la demanda total de trabajo. Estos hechos justifican la inversión en adiestramiento y educación. Creemos que justifican también medidas inmediatas para reducir el coste del trabajo no especializado respecto al del especializado y al del capital.

Un elemento importante de los costes laborales viene constituido por impuestos y contribuciones a la seguridad social, lo que supone una diferencia importante -del 30 al 50% en los países de la UE- entre el coste del trabajo al empresario y el coste social de oportunidad del trabajo no especializado. Creemos que hay que reducir esa diferencia, y para ello proponemos que los salarios mínimos queden exentos del pago de las contribuciones a la Seguridad Social a cargo del empresario. Esto puede hacerse, bien disponiendo que el empresario pague sólo la parte de la seguridad social correspondiente al exceso sobre el salario mínimo de los salarios que paga, bien introduciendo una exención del 100% de la seguridad social correspondiente al salario mínimo que vaya disminuyendo linealmente hasta llegar a cero en salarios iguales al doble del mínimo.

La primera de estas medidas implica una reforma sustancial del sistema fiscal, ya que su coste directo asciende a alrededor del 3,2% del PIB en la media de la Europa de los 12, si bien con notables diferencias. Por otra parte el coste de la segunda de estas medidas es alrededor del 1,2% del PIB. En ambos casos habría que destinar recursos adicionales a la seguridad social. Podrían proceder del impuesto ecológico sobre el CO_2 (anhídrido carbónico) actualmente en estudio en la Europa de los 12 (se calcula que ingresaría entre el 1 y el 1,3% del PIB), y también de una subida del IVA. Cada país miembro adoptaría el "mix" de estas medidas u otras que más le conviniese.

Las simulaciones econométricas de exenciones de impuestos sobre el trabajo efectuadas en Francia y en Bélgica son notablemente imprecisas. En general confirman nuestra creencia en que no hay que esperar milagros, pero que se conseguiría una mejora apreciable a medio plazo del empleo, sin que ello supusiese una mayor carga fiscal, si nuestras propuestas se aplican con energía.

3b.- Respecto a la inversión somos conscientes de que la existencia de capacidades no utilizadas marca un límite a las perspectivas inmediatas de inversión. Pero creemos que los recursos ociosos pueden ser movilizados hacia inversiones intensivas en trabajo con un beneficio social adecuado, lo que contribuiría a mantener la demanda global. La iniciativa de Edimburgo se basa en este razonamiento. Concede prioridad a las redes de comunicación intraeuropeas y a las pequeñas empresas.

Creemos sin embargo que el paquete de Edimburgo no es suficiente. Un programa de inversión paralelo a la consolidación presupuestaria estructural compensaría la escasez de inversiones públicas de la pasada década sin provocar tensiones en los mercados de capital. Proponemos una cifra de 250 mil millones de ecus (alrededor de 8 veces la de la iniciativa de Edimburgo) como un objetivo realista a medio plazo, dedicada en especial a viviendas baratas y renovación y transporte urbanos.

Para estimular esas inversiones sugerimos se empleen sobre todo subsidios al empleo proporcionales al contenido en trabajo de los proyectos que se aprueben. Ello reforzaría, y posiblemente anticiparía el resultado de nuestras sugestiones anteriores para reducir los costes

laborales y al mismo tiempo aumentaría el número de inversiones atractivas para los inversores privados y para las autoridades locales.

Se debería tratar de conseguir un mejor acceso a los mercados de capital colaborando con intermediarios institucionales, a través del Banco Europeo de Inversión y mediante una extensión del campo de acción del Fondo Europeo de Inversiones o mediante una réplica del mismo.

4. Nuestro examen de los problemas estructurales se funda en los principios básicos que exponemos a continuación. Recalcamos los efectos negativos de la actual incertidumbre sobre la inflación y los tipos de interés y de cambio, y también sobre desarrollos institucionales en el área monetaria, entre ellos la repetida tentación a realizar devaluaciones competitivas. No optamos por un programa político específico, pero insistimos en que el reducir las incertidumbres en el terreno monetario es sin duda alguna un objetivo importante que debería ser perseguido activamente para conseguir que la situación de la Europa monetaria sea más favorable al empleo que una vuelta a los cambios flotantes entre las monedas de unas economías como las europeas, relativamente pequeñas y estrechamente integradas por un comercio muy importante.

Tratamos a continuación de las finanzas públicas y del Estado Providencia, reconociendo la necesidad de una consolidación presupuestaria estructural en varios países así como la existencia de un cierto desencanto sobre los resultados del Estado Providencia. Examinándole de nuevo concluimos que hay que hacerle más eficiente y mejor enfocado, pero no desmantelarlo. Esto supone una revisión a fondo de la eficiencia operativa y distributiva de los programas existentes, encaminada a reducir en varios puntos porcentuales el porcentaje del PIB dedicado a transferencias sociales, al mismo tiempo reforzando la protección de los más necesitados, objetivos en conflicto aunque no incompatibles. Los economistas deberían intensificar su participación en el estudio de cómo hacer frente a este reto.

Por último describimos las consecuencias respecto a los salarios de una "Iniciativa Europea para el Crecimiento" para conseguir un período de crecimiento sostenido, dando más prioridad al empleo que a los salarios reales. Opinamos que un programa realista combinaría un crecimiento del PIB por encima del 3% con uno del empleo por encima del 1%, lo que deja un margen del 2% como máximo para el crecimiento de los salarios reales. Teniendo en cuenta la tendencia inherente de los salarios a ir aumentando [el llamado "wage drift"] esto parece imponer la necesidad de acuerdos salariales que se limiten a mantener más o menos constantes los salarios reales.

¿Es realista este esquema? Nos referimos aquí a la controvertida cuestión de la influencia sobre los salarios de la carga tributaria relativa del el capital y del trabajo, y reconocemos que la baja del porcentaje del PIB a favor del trabajo en los años 80 ha coincidido con un aumento del porcentaje en favor del interés del capital, que en muchos casos paga pocos impuestos, gracias sobre todo a la movilidad del capital y a la competencia entre países para atraerlo con ventajas tributarias.

Aparte de imponer eficazmente la obligación de informar, un tipo uniforme de retención a nivel europeo es el único medio para corregir esta discordancia entre la tributación del capital y la del trabajo. Se discute si dicha retención uniforme es deseable en sí misma. Se debería incluir entre los argumentos de esta discusión la consideración de que un tratamiento tributario equitativo entre el capital y el trabajo podría significar una importante contribución para conseguir la moderación salarial -aunque parece prematuro afirmar que la evidencia empírica de que disponemos prueba eso sin lugar a dudas.

Esperamos haber identificado en este papel un conjunto de medidas compatibles entre sí y que suponen una iniciativa capaz de enfrentarse con la magnitud del problema. Tienen implicaciones presupuestarias que implican la realocación de unos pocos puntos porcentuales del PIB, algo que es más de lo que generalmente se supone necesario. Y están dentro de las competencias de diversas instituciones que generalmente no coordinan sus políticas de un modo sistemático. Habría pues que resolver serios problemas de implementación. Pedimos a los políticos que se enfrenten con esos problemas con valentía y determinación, -y a los economistas académicos que participen activamente en la definición y promoción de una iniciativa europea ambiciosa- empezando quizá con una crítica y elaboración de las opiniones que aquí expresamos.

1. EL PARO. UN DESAFIO A LOS ECONOMISTAS.

Desde hace casi 20 años el paro constituye un grave problema social en Europa y supone una considerable infrautilización de recursos en un tiempo en que muchas necesidades están sin cubrir. El auge económico y la aceleración en la unificación europea a mediados de los años 80 causaron un gran optimismo respecto al crecimiento futuro, que continuó hasta 1989. Al mismo tiempo el paro descendía lentamente. En el presente año 1993 las perspectivas han empeorado seriamente: *la debilidad en el mercado de trabajo continuará hasta el fin de la presente década.*

Ante esas perspectivas los economistas europeos no pueden permanecer callados. Tienen que tratar de encontrar remedios y comunicar al público las conclusiones alcanzadas, aunque su ciencia deja mucho que desear respecto a comprender el fenómeno del paro. En especial los economistas no pueden aceptar la opinión, tan frecuente hoy, según el cual en estos tiempos el trabajo a realizar no basta para dar empleo a todos los que los solicitan. Un despilfarro de recursos coexistente con necesidades sin cubrir apunta por el contrario a una ineficiencia grave en el sistema. Sin duda los recursos ociosos pueden ser movilizados para cubrir necesidades reconocidas, simplemente se identifican y coordinan las actividades necesarias para ello, en particular mediante el sistema de precios.

Estas deficiencias están ampliamente reconocidas y las instancias que se ocupan de la política económica como son los gobiernos nacionales, el Grupo de los 7, la UE, la OCDE, han hecho hincapié en ellas. Sin embargo los informes económicos y los programas de política económica publicados por esas instituciones dejan mucho que desear. *Todavía no hemos visto un paquete de medidas que pueda hacer frente al problema de la magnitud y persistencia del paro en Europa* a pesar de los sistemáticos esfuerzos de economistas y autoridades competentes.

Creemos que *los economistas académicos independientes tienen que jugar un papel específico:* sus opiniones no están sujetas a la aprobación oficial, que siempre favorece puntos de vista de acuerdo con la ortodoxia prevalente y excluye opiniones controvertidas; tampoco están constreñidas por presiones de intereses establecidos. Presentamos aquí el resultado de un ejercicio de "brainstorming" [discusiones a presión en que cada uno expone sus opiniones y lo que se le va ocurriendo y lo somete a la crítica de los demás] e invitamos a nuestros colegas a que se unan a él, reaccionando frente a este informe y discutiéndolo con las autoridades competentes y sus consejeros.

Teniendo presente este objetivo y dentro de las limitaciones del género, que excluyen una exposición detallada de los datos estadísticos, hemos sido selectivos y hemos evitado un tono innecesariamente provocativo. Centrando nuestra atención en la persistencia del paro, tratamos de averiguar las posibilidades de actuación de una iniciativa europea. Creemos que la Europa de

los 12, siendo un área económica extensa, integrada y relativamente cerrada, debe decidir y perseguir políticas cooperativas para hacer frente a ese problema. La cooperación externa, es decir a nivel mundial, evidentemente puede ser una ayuda pero no es permisible creer que pueda ser la solución. Lo que más se necesita es la cooperación interna [de los 12], ya que cada país miembro puede hacer muy poco sin contar con los demás.

Por supuesto aquí no estamos tratando de resolver todos los problemas sociales y económicos, tan numerosos, de los países europeos. Tampoco afirmamos que consideramos aquí todos los instrumentos que otros han considerado potencialmente útiles para combatir el paro. Tampoco estamos tratando de ser originales, lo que sería impropio dado lo serio del problema. El resultado de nuestras discusiones han sido las líneas generales del programa de política económica que aquí exponemos; sin embargo para hacerlo mínimamente operativo sería preciso considerar y discutir importantes añadidos, precisiones, elaboraciones, adaptaciones a las características nacionales e incluso revisiones considerables.

Hemos examinado las políticas mecroeconómicas, es decir monetarias, fiscales y de rentas, empezando por el corto plazo y continuando con el medio y largo. Básicamente todas esas políticas son bien conocidas y las endorsan otros expertos independientes aparte de nosotros. A corto plazo el papel principal corresponde a la política monetaria, ya que no parece razonable aplicar un estímulo fiscal aparte del causado por la acción de los estabilizadores automáticos. La característica de nuestro punto de vista que le distingue de los demás consiste en que propugnamos dos programas a medio plazo, una *reducción drástica del coste indirecto del trabajo no especializado y un fuerte estímulo de las inversiones dirigidas a crear empleo*. En algunos casos ambas medidas han sido propuestas, e incluso decididas, si bien en pequeña escala.

Nuestra recomendación es que las políticas para resolver el problema del paro en Europa tienen que aplicarse en una escala diferente de la de los programas actualmente decididos o en proyecto. Si las autoridades competentes europeas no están dispuestos a reorientar unos pocos puntos porcentuales del PIB respectivo no podrán resolver el problema del paro. Esta observación se aplica también a las reformas estructurales encaminadas a reducir incertidumbres y a hacer más viable el futuro del Estado Providencia.

Creemos que ha llegado el momento de reexaminar sistemáticamente el funcionamiento del Estado Providencia para reducir el tamaño de las actividades gubernamentales, hacerlas más eficientes y hacer frente a las necesidades que el presente Estado Providencia no ha podido satisfacer. Pero no ponemos en duda la presente filosofía y principios del Estado Providencia. Queremos hacerlo más eficiente y con menos funcionarios, pero no desmantelarlo.

Una breve observación metodológica puede ayudar a ver las cosas en perspectiva. Hay un consensus entre los economistas respecto a desconfiar del "ajuste afinado" ["fine tuning": evitar subidas y bajas en la actividad económica mediante medidas frecuentes y mínimas de política monetaria y fiscal, como pequeños cambios en los tipos de interés y/o impositivos] es decir ajustar "con finura" las políticas a las circunstancias económicas. Nuestros conocimientos sobre el funcionamiento de las economías de mercado descentralizadas, nuestra información sobre la situación económica corriente y la rapidez y efectividad de las políticas disponibles, no son suficientes para que el "ajuste afinado" pueda ser aplicado con éxito. El único programa razonable es un "ajuste aproximado" [coarse tuning] mediante el cual se emplean ajustes a medio plazo de la política económica para corregir desequilibrios realmente importantes. El presente nivel de paro y el convincente pronóstico según el cual incluso en condiciones favorables la reabsorción de los

parados será lenta, justifican que propugnemos medidas a medio plazo para fomentar la creación de empleo. El enfoque "ajuste aproximado" las justifica.

2. TENDENCIAS RECIENTES.

2.1. Las perspectivas han empeorado.

¿Por qué han empeorado tan drásticamente las perspectivas en los últimos cuatro años y cuáles son hoy los principales motivos de preocupación?

Durante el período de 4 años 1987-90 el PIB real aumentó en un 13% y el empleo más del 5,5% en la Europa de los 12. Es decir un crecimiento medio anual del PIB de aproximadamente un 3,4% fue acompañado por un aumento sin procedentes del empleo de un 1,4% y por un aumento de la productividad de alrededor del 2%. Según la definición del Eurostat [Instituto Estadístico de la UE] el paro bajó de un 10,7% en 1986 a 8,3% en 1990. Ese desarrollo favorable permitía esperar que por fin había empezado una baja gradual y sostenida del paro. Por desgracia esa esperanza pronto resultó vana.

Para tratar de entender este cambio de perspectivas es útil recordar algunos aspectos del "feliz episodio" de baja gradual del paro en 1987-90. ¿Cómo empezó y por qué acabó? ¿Fue acompañado de debilidades constatables?

2.2. La recuperación de 1986-87.

La aceleración del crecimiento en 1986-87 parece explicable gracias a la conjunción de una serie de factores favorables tanto del lado de la oferta como del de la demanda.

Del lado de la oferta esos factores son la desinflación (la media anual del deflactor del PIB de la UE en 1987-89 fue del 4,6%, la más baja desde 1968), la moderación salarial (el porcentaje de salarios sobre la renta nacional fue descendiendo de 1981 a 1989, bajando 5,7% en ese período) y el porcentaje de beneficios (el índice de los mismos, con base 100 para 1961-73, subió de 76 en 1985 a 92 en 1989).

Del lado de la demanda los factores fueron los beneficios inesperados y repentinos causados por la caída del precio del petróleo y del dólar durante 1986 y por la subida de precio de los activos; el estímulo de los gastos de consumo debido a reformas tributarias en varios países; y el aumento de la inversión desde 1987 debido al anuncio de la instauración del mercado único en 1993; el consumo privado aumentó un 4% en 1986 y la inversión se aceleró en 1987-89.

2.3. Dos puntos negros: inflación y déficit público.

A posteriori es fácil detectar que la recuperación de 1986-87 adoleció de dos claras deficiencias que afectaron a la inflación y a las finanzas públicas.

Nos referiremos primero a la inflación. A fines de 1989 se registró una aceleración de la misma en cada uno de los países miembros, que hizo que la media del deflactor de consumo en la UE subiera de 3,8% en 1988 a 4,9% en 1989. Esta aceleración coincidió sustancialmente con picos en el porcentaje de utilización de las instalaciones industriales, sobre todo en 1989. Pronto

fue seguida por una aceleración del aumento de los salarios nominales, que pasó de un 5,8% anual en 1988 y 89 a un 7,5% en 1990 y 91.

Que la inflación aumente cuando aún hay mucho paro en muchos países es algo preocupante, ya sugiere que en Europa las presiones inflacionarias empiezan tan pronto como el crecimiento económico excede del nivel necesario para estabilizar el paro[1]. Como las autoridades monetarias eran conscientes de ello tomaron medidas restrictivas en 1989: los tipos de interés nominales a corto plazo aumentaron en todos los países de la Europa de los 12, en una media del 2,4%; los tipos reales a corto aumentaron en 10 países, en una media del 1,7%. Los tipos reales a corto permanecen anormalmente altos en Europa hasta la fecha, con una media de 5,8% en los cuatro años 1988-92. (Trataremos de las consecuencias de esos tipos altos en la Sección 3).

Respecto a la evolución de los salarios, todo el mundo está de acuerdo en que existe un desajuste entre la demanda y la oferta de trabajo. Trataremos largamente de este problema en la Sección 4. Aquí sólo expondremos tentativamente la siguiente observación especulativa: en el período 1987-90, con el PIB aumentando en un 3,4% [anual] y el empleo en un 1,4, el margen de ganancia de la productividad era pues de un 2%. Dicho margen fue esencialmente destinado a aumentos de los salarios reales medidos estadísticamente (compensación real por persona empleada) que ascendieron sucesivamente a 1,8, 1,9, 0,9 y 2,8% en esos cuatro años, y a un 1,8% en 1991, para cambiar de signo y descender en 1992. Se ha constatado, en particular en los Informes anuales de la CE a mediados de los años 80, que *los acuerdos salariales que implican salarios de base reales más o menos sin cambio resultan de hecho en un aumento medido estadísticamente de los salarios reales de entre 1 y 2%*, a consecuencia del "wage drift" [aumento inherente al sistema] derivado de los aumentos salariales por antigüedad, por ascensos, por participación e los beneficios, por aumentos a nivel fábrica por encima del nivel negociado, etc. Aunque la cifra del 2% es difícil de verificar, en general no se duda de la existencia de un "wage drift". Dados la tendencia creciente de la parte del PIB destinada a salarios, la estabilidad de los salarios reales en algunos sectores especialmente en el sector público, y el aumento cíclico del porcentaje de beneficios, no debemos sorprendernos de que los acuerdos salariales negociados en 1989 supusieran algún aumento de los salarios reales, que medido estadísticamente excedió ligeramente del porcentaje de aumento de la productividad.

La segunda deficiencia que hemos detectado se refiere a las finanzas públicas. Aquí lo de veras preocupante es que el crecimiento más rápido de los años 1987-90 no las mejoró de modo apreciable. Los déficit públicos netos (recurso al mercado de capitales del sector público) fueron del 4% del PIB de la Europa de los 12 en 1987 y en 1990; en esos años la ratio deuda/PIB sólo bajó ligeramente, de 60,6% a 59%. No hay que sorprenderse pues de que, cuando el ritmo de crecimiento bajó en 1991, la existencia de estabilizadores automáticos y los continuados altos tipos de interés resultasen en déficit crecientes (4,6% en 1991, 5,3% en 1992, y probablemente 6% o más en 1993) y en una ratio deuda/PIB creciente (63% en 1992, y se estima que subirá hasta 68% o más en 1993). Corregidos para tener en cuenta la inflación, los déficit públicos subieron del 1% en 1987-90 a 1,4% en 1991, a 2,5% en 1992 y probablemente excederán del 3,5% en 1993.

---

(1) Este serio problema estructural ya fue señalado por J. Drèze y C. Bean en las conclusiones que sacaron de las investigaciones empíricas sobre el Programa Europeo sobre el Paro (MIT Press, 1989) que cubrían dos o tres décadas hasta 1986. Para ser más precisos, esas conclusiones muestran que en Europa, al revés que en EE.UU., *los salarios reales absorben muy rápidamente los aumentos de la productividad* reflejados en los datos estadísticos, lo cual hace que la economía europea sea más propensa a la inflación que la americana, y conduce a una sustitución demasiado rápida de trabajo por capital (estimulada también por el coste relativamente alto del trabajo no especializado). Parece que ese diagnóstico continúa siendo aplicable hoy en día.

Por supuesto no hay que sorprenderse de la fuerza de los estabilizadores automáticos en unas economías como las de los 12 en las que los ingresos públicos ascienden al 45% del PIB. Pero está justificado que lamentemos a posteriori que la aceleración del crecimiento en aquellos años no fuese acompañada por una disminución de la deuda y por una mejora en el equilibrio del presupuesto.[2]

2.4. Perspectivas a medio plazo.

El resultado de esta evolución fue que las economías europeas entraron en recesión a mediados de 1990 con una combinación de al menos tres circunstancias desfavorables: una inflación importante, unas políticas monetarias restrictivas y unos déficit crecientes.

Esto no equivale a firmar que esa tres circunstancias expliquen plenamente la recesión, algo aún sin probar hasta la fecha[3]. Pero justifican en gran parte el pesimismo de las autoridades económicas y de sus consejeros.

El Informe Económico Anual de la UE para 1993 pronostica un crecimiento del PIB para 1993 de menos del 1%, con una baja del empleo y una subida del paro similares. Más importante es quizá el pronóstico a medio plazo: "Estimaciones del crecimiento potencial son siempre difíciles de hacer, pero parece claro que sin una ruptura significativa de las presentes tendencias sólo puede esperarse que la economía comunitaria vuelva gradualmente a porcentajes de crecimiento de entre 2 y 2,5%, porcentajes que apenas sirven para que el paro no aumente y no ofrecen ninguna perspectiva para que disminuya sensiblemente a medio plazo: incluso si en 1995-96 el crecimiento volviera a subir a alrededor de un 3%, como sugieren algunos pronósticos, el paro continuaría siendo muy elevado, entre el 10 y el 11%."

Este pronóstico a medio plazo es muy semejante al publicado en la primavera de 1993 por el CEPII (Economie mondiale 1990-2000: L'Imperatif de la croissance). Preveía un crecimiento anual medio del 2,7% en la Europa de los 12 en los años 1993-97, con lo que el paro continuaría más o menos al mismo nivel al fin que al principio de dicho período. Los autores explicaban que la baja en los tipos reales de interés iba a ser muy lenta porque el ahorro no iba a aumentar mucho y las políticas monetarias continuarían siendo restrictivas, sobre todo para contrarrestar las presiones inflacionarias derivadas del desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo. Con tipos reales persistentemente altos uno de los objetivos primordiales de muchas empresas será el rebajar su endeudamiento, y por lo tanto se mostrarán cautas en su política de inversiones. Además la demanda global necesariamente tiene que aumentar lentamente por la necesidad de contener el aumento de la deuda pública y porque no volverá a darse la excepcional conjunción de factores que ocurrió en 1986-89.

---

(2) Las cifras citadas se refieren a la media de la UE. Ocultan importantes diferencias entre países miembros, en especial respecto a déficit primarios [excluidos los pagos por servicio de la deuda pública] y a deuda. El déficit global sin cambios de la Europa de los 12 en 1987 y 1990 combina una importante consolidación presupuestaria [reducción del déficit] en Irlanda (el déficit bajó del 8,9 al 2,5%, la ratio deuda/PIB del 121 al 102%) una consolidación menos importante en Bélgica (el déficit bajó del 7,5 al 5,7% y la ratio deuda/PIB del 131 al 128%) y en Portugal (el déficit bajó del 6,8 al 5,5% y la ratio deuda/PIB del 73 al 68%), de ningún cambio en otros países miembros, y de un empeoramiento de la situación en Italia (aunque el déficit continuó en un 11% la ratio deuda/PIB aumentó del 90 al 98%) y en Grecia (el déficit subió del 11,6 al 18,6% la ratio deuda/PIB del 72 al 95%).

(3) En EE.UU., que entró en recesión al mismo tiempo que Europa, recientes investigaciones atribuyen un papel decisivo al "shock [impacto brutal y repentino] de consumo", que a su vez está por explicar; ver O. Blanchard y R. Hall en "1993 Papers and Proceedings of the American Economic Association". En Europa el crecimiento del consumo y en especial de la inversión se desaceleró fuertemente en 1990 y 91.

La perspectiva de un paro superior al 10% en la Europa de los 12 durante los próximos cinco años es nuestra gran preocupación. Estamos tratando de formular medidas que aceleren la vuelta a un crecimiento del orden del 3,5%, sostenible a medio plazo.

Para lograr este objetivo debemos recordar lo ocurrido durante la prosperidad de 1987-90. En primer lugar hay que hacer todos los esfuerzos posibles para evitar tensiones inflacionarias. Nos ocupamos de la moderación salarial en la Sección 8. Por otra parte es necesario que la vuelta un mayor crecimiento se ve acompañada por una consolidación genuina de los presupuestos públicos [reducción de los déficit] que vaya más allá de la baja en la intervención de los estabilizadores automáticos. Nos ocupamos de ello en la Sección 7. Antes de hacerlo reexaminamos brevemente el "mix" de políticas en la Sección 3 y presentamos en las Secciones 4 y 5 dos propuestas para reforzar progresivamente la oferta y la demanda en las economías europeas en los años próximos.

3. POLITICA MACROECONOMICA A CORTO PLAZO.

3.1. Una posición fiscal razonable.

El presente aumento de los déficit presupuestarios debido a la acción de los estabilizadores automáticos está haciendo que las economías europeas se alejen cada vez más del límite máximo de 13% fijado en el tratado de Maastricht, que sólo respetan hoy [recordemos que este papel se publicó en Julio de 1993] Dinamarca, Irlanda y Luxemburgo. La mayoría de los países reconocen de modo implícito que no se puede evaluar el porcentaje de déficit sin referirse a las condiciones económicas respectivas. Mientras que exigir un déficit máximo del 3% en pleno empleo es una norma acertada, el intentar aplicar ese límite durante una recesión sólo serviría para agravarla. Es natural que muchas economías europeas, es decir las no afectadas por una deuda excesiva, traten de conseguir una *posición fiscal sin cambio*, sin intentar aplicar una política más restrictiva y sin acudir a un estímulo presupuestario discrecional para salir de la recesión.

Por eso apoyamos la posición fiscal a corto plazo hoy predominante, pero al mismo tiempo hacemos hincapié (en la Sección 7) en la necesidad de activar en seguida medidas estructurales encaminadas a conseguir un Estado Providencia con menos funcionarios y más eficiente, para conseguir de ese modo una consolidación presupuestaria estructural a medio plazo. Por otra parte propugnamos un estímulo monetario mediante una fuerte baja de los tipos de interés nominales a corto plazo, y proponemos como nivel de referencia *tipos a corto iguales a cero.*

3.2. Deflación de deuda.

La presente recesión tiene aspectos semejantes a la "deflación de deuda" estudiada por Irving Fisher durante la Gran Depresión de los años 30. Los actuales [altos] tipos de interés reales predominantes desde hace años, obligan a los hombres de negocios a considerarlos como algo más permanente de lo que antes creían. Por ello estiman que las deudas tienen un coste elevado, que sólo puede cubrirse con porcentajes de beneficio considerablemente altos, más altos de lo que razonablemente puede esperarse. La ratio deuda/capital a alcanzar debe pues ser baja, en muchas empresas más baja que la existente, lo que obliga a interrumpir los programas de inversión e impide contratar más trabajadores.

Una tal situación afecta desde hace una década a un buen número de empresas no financieras y de familias, con sólo una interrupción temporal al final de los años 80, cuando las perspectivas

parecían brillantes. Idéntica situación puede hoy afectar aún más a las instituciones financieras, que hasta los últimos años estaban protegidas contra ese peligro gracias a fuertes subidas de precio de su capital; su reacción normal es disminuir su oferta de crédito, lo que contribuye a mantener altos los tipos de interés y a racionar el crédito más estrechamente. Esta situación general explica en parte el gran número de restructuraciones de empresas privadas, muchas de ellos implicando una contracción de la actividad y una fuerte reducción del personal empleado.

3.3. ¿Por qué están tan altos los tipos de interés reales?

Explicar porqué los tipos de interés reales están tan altos desde hace tanto tiempo no es tarea fácil. La opinión general es que los determinantes fundamentales de los tipos a largo son la demanda y la oferta del mercado. Pero el fenómeno no se comprende del todo; en particular es discutible el explicar los altos tipos a largo en términos de oferta (ahorro) y demanda (inversión) cuando al mismo tiempo hay recursos productivos aún sin usar. Esencialmente *la fuerte demanda de fondos derivada de los déficit públicos y el bajo nivel de ahorro familiar se consideran responsables de que los tipos estén altos*, lo cual desanima la inversión privada. La mayoría de los analistas creen que una baja en los tipos reales a largo sólo puede ser lenta y limitada, asociada con la reestructuración [la reducción del déficit] a medio plazo de las actividades gubernamentales. También se ha observado en el pasado una significativa correlación negativa entre tipos de inflación y tipos de interés. Algunos la interpretan como una ilusión monetaria, otros como consecuencia de que las expectativas de inflación a largo plazo cambian muy lentamente. Aunque tal correlación acaba por desaparecer contribuye a que el descenso de los tipos de interés sea lento y gradual.

A estas observaciones generales habría que añadir que los tipos a largo reales no son especialmente altos en Alemania, EE.UU. y Japón; ver cuadro núm. 1. En el resto de los países europeos los tipos a largo reales en moneda local (es decir los nominales ajustados con la inflación corriente) son más o menos el doble de altos que en esos tres países. Esos diferenciales no pueden explicarse por el riesgo de falta de pago; en realidad los premios por ese riesgo vienen ya reflejados en los diferenciales de rendimiento calculados en una moneda común, que son mucho más estrechos, del orden de un 1%. Hay también que tomar nota de que esos altos tipos reales a largo se dan tanto en los países miembros del Sistema Monetario Europeo (SME) como en los que no lo son [desde que el 2 de Agosto el margen de fluctuación de las monedas del SME se amplió hasta un 15% hacia arriba y hacia abajo, esta observación ha dejado de tener relevancia]. El sistema de tipos de cambio no parece pues que influya mucho en la determinación de los tipos reales a largo.

CUADRO NUM. 1

TIPOS REALES DE INTERES A LARGO PLAZO

(30 Junio 1993)

Bélgica	4,4
Francia	4,0
Alemania	2,1
Italia	5,8
Reino Unido	4,0
EE.UU	2,8
Japón	3,3

Fuente: IMF, World Economic Outlook, Mayo 1993: Previsiones de inflación para 1993.
J.P. Morgan, Global Markets, Julio 1993: Rendimientos de los bonos a largo plazo.

Respecto a los tipos a corto, el juzgarlos es mucho más fácil, ya que están bien controlados por la autoridad monetaria respectiva. Los tipos altos existentes hace 10 años eran consecuencia directa de políticas desinflacionarias. Los altos tipos alemanes en 1992 reflejaban la política del Bundesbank que se consideraba obligado por su carta fundacional a compensar con una política monetaria restrictiva la política fiscal permisiva del gobierno al tiempo de la reunificación y estaba preocupado por el crecimiento excesivo de los agregados monetarios. Para mantener las paridades los demás miembros del SME tuvieron que imponer también tipos altos; eso explica la curva de rendimiento invertida que se dio en sólo esos países. Por otra parte Italia y Gran Bretaña volvieron a una curva de rendimiento normal en cuanto se salieron del SME; pero los tipos a corto son todavía demasiado altos dada la presente situación de la economía.(Ver cuadro núm. 2).

CUADRO NUM. 2

DIFERENCIA ENTRE EL RENDIMIENTO DE EURODEPOSITOS A TRES MESES Y EL DE BONOS A 10 AÑOS

(30 Junio 1993)

Páises del SME	
Bélgica	+0,4
Francia	+0,2
Alemania	+0,8
Países Bajos	+0,1
España	+0,5
Países no pertenencientes al SME	
Italia	-1,9
Japón	-1,2
Reino Unido	-1,8
EE.UU.	-2,6

Fuente: J.P. Morgan, Global Markets, julio 1993.

3.4. Argumentos en favor de tipos a corto más bajos.

Si bien la política del Bundesbank era lógica en el contexto de hace tres años hoy parece que debe ser revisada a fondo. La depresión en Alemania es por lo menos tan fuerte como en los países circunvecinos. El gobierno alemán ha adoptado un nuevo programa fiscal. En una tal situación el crecimiento monetario no debería causar inflación. Además las presentes divergencias entre los países europeos y las turbulencias consiguientes en los tipos de cambio flotantes son muy dañino para el futuro, tanto política como económicamente. *Ahora se podría fijar como objetivo un tipo real a corto igual a cero.*

Desde luego no hay que sobreestimar el impacto de tipos a corto más bajos sobre la actividad económica y el empleo. Sin embargo ese impacto no es despreciable ni mucho menos. Las empresas financian una parte sustancial de sus operaciones con créditos a corto plazo, con lo que el coste de su deuda depende de cambios en los tipos a corto. Además tipos a corto altos inclinan a dejar para más adelante inversiones físicas tanto en planta y en equipo como en viviendas. Directa o indirectamente los tipos aplicados a un buen número de préstamos a largo plazo dependen de los tipos a corto.

Además unos tipos a corto bajos ayudarán a que las empresas europeas sean más competitivas en precio porque harán bajar el tipo de cambio de nuestras monedas, al menos si otros factores no intervienen. Teniendo en cuenta el papel fundamental de la competitividad para

nuestro comercio, y la reorientación de las corrientes comerciales que seguirá a la transición de las economías del Este de Europa, es difícil sobreestimar este factor.

Finalmente unos tipos a corto más bajos ayudarán a aliviar la carga del servicio de la deuda que pesa sobre los gobiernos, especialmente aquellos que, como Italia, tienen una deuda importante a corto plazo.

De todos modos habría que implementar con gran cuidado el estímulo expansionario para que influyese favorablemente en las expectativas. Es necesario que la opinión pública tenga confianza en la capacidad de los gobiernos para contrarrestar la recesión sin caer en la inflación y sin causar serios problemas para el futuro. *Lo que se gane gracias a tipos bajos a corto no debe perderse a causa de tipos altos a largo.* Si las expectativas no cambian la baja en los tipos a corto acabará extendiéndose a los tipos a largo. Pero esto no ocurrirá si *los operadores en los mercados financieros creen que esa política es un error y que por ello pronto los tipos a corto serán muy altos.* Por eso es preciso que la política de las autoridades monetarias no sea considerada como demasiado permisiva; es necesario también acometer simultáneamente reformas estructurales presupuestarias (examinadas en la Sección 7).

4. MEDIDAS PARA AYUDAR A LOS TRABAJADORES NO CUALIFICADOS EN PARO.

4.1. Desequilibrio entre cualificados y no cualificados.

Cuando un alto porcentaje de paro persiste durante largo tiempo un aspecto atrae la atención: *el alto nivel de paro afecta sobre todo a los trabajadores no cualificados*. En principio esto podría ser simplemente el resultado de la sustitución en los procesos productivos de trabajadores no cualificados por cualificados (el llamado "staircase of trickledown phenomenon", [la trasmisión escalonada de la especialización a calidades inferiores de trabajadores]). Esta explicación parece justificada en una perspectiva cíclica. Pero parece que cada vez hay más pruebas de la existencia de un fenómeno adicional y más estructural, en concreto *una tendencia en la composición de la demanda de trabajo en lo que respecta a la especialización*, lo que significa que, dado un esquema determinado de salarios y de diferencias entre los mismos según el grado de especialización, la demanda de trabajo no especializado sobre el total tiende a ser cada vez menor. Aunque las pruebas estadísticas de esta afirmación son fragmentarias un número de fuentes independientes examinadas en el apéndice se inclinan en favor de la misma. Al mismo tiempo el *coste relativo de los no cualificados respecto a los cualificados (quizá incluso no muy cualificados) parece que continúa estable o incluso aumenta en la mayoría de los países europeos*, al revés de lo que ocurre en EE.UU. (ver también el apéndice).

Hasta cierto punto la baja en la calificación de la oferta de trabajo tiene como consecuencia una mayor flexibilidad salarial. Un trabajador que no encuentra trabajo a su nivel de especialización y que acepta un empleo menos atractivo o peor pagado o ambas cosas, de hecho ha aceptado una baja de su salario. De ese modo su salario se ha hecho flexible. Podemos pues concluir que *el persistente desequilibrio en el mercado de trabajo se concentra en el mercado de trabajo no especializado*, al que deben dirigirse las medidas de corrección, entre ellas educación y adiestramiento, aunque creemos que los precios relativos deben constituir una parte esencial de las mismas.

4.2. Diferencia entre el coste social y el privado del trabajo.

El problema de movilizar los recursos de mano de obra no especializada y en paro para cubrir necesidades aún sin cubrir está relacionado con la *enorme diferencia entre el coste para el empresario de los nuevos trabajadores contratados y el coste real de oportunidad de los mismos*. Es preciso comprender claramente la naturaleza y amplitud de esa distorsión. En principio viene medida por la diferencia entre el coste privado del trabajo y su coste de oportunidad. En tiempos de pleno empleo el coste de oportunidad del trabajo para una empresa es igual a la productividad del trabajo en las otras empresas y no existe una diferencia que cause distorsión. Cuando no se da pleno empleo el coste de oportunidad de un trabajador no especializado es simplemente el de poner a trabajar a un parado (un coste que incluso pudiera ser negativo si algunos parados pudiesen estar empleados sin que aumentasen sus ingresos netos). Para otras categorías de trabajadores la situación es más complicada. En algunas categorías sus miembros tienen puestos de trabajo a su nivel de especialización, de modo que se aplica la regla referente al pleno empleo antedicha. Las otras categorías incluyen trabajadores empleados en puestos por debajo de su nivel de especialización, de modo que su coste de oportunidad debe evaluarse como igual al del puesto de trabajo de menor especialización ocupado por trabajadores de esa categoría[4].

Una tal evaluación es complicada de hacer, y de acuerdo con el modo de pensar del "ajuste aproximado" a que nos hemos referido más arriba, sólo deberíamos tratar de corregir las distorsiones más flagrantes, en concreto las que se refieren a trabajadores no cualificados.

Una medida aproximada de la diferencia [entre el coste social y el privado del trabajo] viene dada por el porcentaje representado por las contribuciones a la Seguridad social, más el impuesto sobre la renta, y posiblemente también más el subsidio de paro (o una parte del mismo, para reflejar el hecho de que sólo una parte de los nuevos empleos -generalmente la mitad- se cubren con parados), en el coste privado del trabajo. El cuadro núm. 3 nos da una idea del porcentaje representado por la seguridad social y el impuesto sobre la renta en el coste del trabajo con una retribución media, una porcentaje que en Europa asciende a entre el 30 y el 50% (es bien sabido que en EE.UU. y en Japón es mucho menor). Para poder añadir la mitad del subsidio de paro tememos que conocer la "ratio de sustitución" de cada país, que no es fácil de evaluar con precisión. En el cuadro núm. 3 hemos añadido una columna basada en una ratio neta de sustitución del 40% [5]. La diferencia es pues de entre 43 y 59%, aunque hay que tener presente que estos cálculos no tienen en cuenta las importantes diferencias que existen entre las ratio de sustitución de los diferentes países.

La diferencia entre el coste social y el privado del trabajo es la causa de una ineficiencia importante en tiempos de infraempleo: ¡significa que el coste más importante para el buen funcionamiento de la economía está distorsionado por un factor de alrededor del 40%!

Un cálculo más refinado reconocería que cuando un parado encuentra empleo obtiene derecho a beneficios sociales adicionales (pensiones, etc.) de modo que sólo una fracción de las

---

(4) Más concretamente, si en una empresa un contable está empleado como mecanógrafo, y un mecanógrafo profesional como trabajador sin especialización, el coste de oportunidad del contable es igual al coste de oportunidad de los trabajadores no especializados.

(5) Si el porcentaje de la seguridad social más el impuesto sobre la renta es "s" y la ratio de sustitución es "r", el cálculo de la diferencia, incluyendo el subsidio de paro, es "s" más la mitad del subsidio,"r(1-s)", es decir:

$$(1-r/2)s + r/2 = s + (1-s)r/2$$

contribuciones a la seguridad social debería deducirse del coste privado del trabajo. Según un cálculo aproximado y tosco, si los perceptores del salario mínimo ingresan más o menos lo mismo que los parados, sólo debería deducirse la contribución a la Seguridad Social aplicable al salario mínimo.

CUADRO NUM. 3

CONTRIBUCIONES A LA SEGURIDAD SOCIAL E IMPUESTO SOBRE LA RENTA SOBRE LOS INGRESOS MEDIOS DE TRABAJADORES MANUALES

	Tipos de Seguridad Social				
	Empresario	Empleado	Tipo medio de Impuesto sobre la Renta	Diferencia en % de coste privado	80% de la diferencia más el 20%(*)
Bélgica	41,9	12,1	11,6	46,2	57,0
Dinamarca	0,0	2,5	36,0	38,5	50,8
Francia	43,8	17,1	1,0	43,1	54,5
Alemania	18,2	18,2	8,7	38,1	50,5
Irlanda	12,2	7,8	16,4	32,4	45,9
Italia	50,1	9,0	14,2	48,9	58,1
Países Bajos	10,8	10,7	32,5	48,4	59,0
Portugal	24,5	11,0	0,9	29,2	43,4
Reino Unido	10,4	7,6	15,5	30,3	44,2
Media no ponderada	23,5	10,7	15,2	39,5	51,6
EE.UU	7,7	7,7	11,3	24,8	39,8
Japón	7,6	7,0	2,4	15,8	32,6

Fuente: OECDE, Economic Perspectives, enero 1993.

(*) Calculado por los autores según la fórmula de la nota 6 sobre la base de una *ratio* de sustitución del 40 por 100.

En pura teoría sería deseable igualar los costes privados con los sociales en todos los niveles de salario. Esto exigiría que los costes privados permaneciesen sin cambios en las categorías de especialización con pleno empleo. Si estimamos que dichas categorías son las de los trabajadores con salarios más altos, deberíamos optar por contribuciones a la seguridad social con una tarifa progresiva. Un modo aproximado de conseguirlo sería la *exención total de los trabajadores con salario mínimo* e ir reduciendo linealmente la exención según van subiendo los salarios hasta que desapareciese al nivel del doble del salario mínimo.

4.3. Propuesta para reducir el coste privado del trabajo no especializado.

Nuestra propuesta de "ajuste aproximado" consiste en eximir totalmente los salarios mínimos de las contribuciones de los empresarios a la Seguridad Social. Esta propuesta puede implementarse de dos maneras. Si se opta por una *exención uniforme* las contribuciones empresariales a la Seguridad Social sólo se recaudan sobre la parte de los salarios que exceda del salario mínimo. Según una opción más sofisticada y también más barata la exención sería *degresiva e iría decreciendo linealmente hasta llegar a cero para salarios iguales al doble del mínimo*[6]. En ambos casos habría que dedicar recursos sustitutivos a la Seguridad Social.

(6) Así si el salario mínimo es ahora 100 y la contribución empresarial a la Seguridad Social correspondiente es 40, ésta sería cero para un salario de 100 o inferior, 8 para un salario de 110, 16 para uno de 120, 80 para uno de 200, 84 para uno de 210... Así el tipo marginal es cero hasta un salario de 100, 80% para uno entre 100 y 200, y 40% a partir de 200. El tipo medio aumenta desde cero para un salario de 100 al 40% para uno de 200 ó más.

El concepto de salario mínimo varía de un país a otro. En Francia existe una definición oficial, el SMIC. En general le definimos como *el salario contractual más bajo de un joven recién contratado*.

Una ventaja particular y específica de esta medida consiste en que reduce el coste privado de emplear trabajadores no cualificados, relativo al de emplear cualificados. Dicha reducción parece necesaria para contrarrestar de algún modo los cambios de la demanda de trabajo con respecto a la especialización. Al reducir notablemente el coste privado de emplear trabajadores no cualificados, la medida volvería a hacer atractivas un número de puestos de trabajo con salarios bajos que han desaparecido enteramente en Europa Occidental, pero no en EE.UU. (los ejemplo más citados son porteros, botones de hotel, ayudantes de aparcamientos, lavacoches, los chicos que ayudan a meter la compra en bolsas en los supermercados, etc.) Esperemos que esta medida ayude a hacer más lenta la presente sustitución de trabajo no especializado por capital, que supone un despilfarro de recursos.

Discutiremos brevemente tres aspectos de esta propuesta: su coste y financiación; su impacto potencial; y su posible efecto de rebajar el salario mínimo.

4.4. Coste y financiación.

Como puede verse en el cuadro núm. 3 la dimensión financiera de nuestra propuesta varía mucho de país a país. Su coste, en términos de los ingresos que la Seguridad Social dejaría de percibir, sería nulo en Dinamarca, pequeño en el Reino Unido y en Irlanda, y el más alto en Italia, Francia y Bélgica.

Como propuestas similares han sido estudiadas en Francia y en Bélgica, existen estimaciones de costes en esos dos países. Apuntan a un coste total de alrededor del 3,5% del PIB en Francia y del 4,5 en Bélgica[7], una cifra impresionante.

Para considerar esa cifras en su perspectiva debida presentamos en el cuadro núm. 4 una vista general de los ingresos públicos por impuestos en los países de la UE. En Francia y Bélgica, cuyas contribuciones a la Seguridad Social son las más altas de todas, la propuesta "uniforme"- que hemos expuesto ante supone reducir los ingresos por Seguridad Social en una quinta parte y aumentar los ingresos por otros impuestos entre el 13 y el 14% (4,5% sobre un 31,4% en Bélgica, 3,5% sobre un 27,2% en Francia). Hacerlo no es imposible, pero tampoco es fácil... Respecto a otros países esas cifras no serían tan altas, pero aun así serían importantes. Ciertos cálculos aproximados sugieren que oscilarían alrededor de un quinto del total de las contribuciones a la Seguridad Social, es decir una media del 3,2% del PIB y un 11% de los ingresos tributarios otros que los de la Seguridad Social.

Según la alternativa "degresiva" expuesta más arriba el coste sería considerablemente menor. Así, si el salario mínimo fuese igual a la mediana de los salarios, el coste de la exención degresiva

(7) Ver "L'Economie française en perspective", Commisariat Général du Plan, Ed. La Découverte, París 1993; y "Marché du Travail et Financement de la Sécurité Sociale", Bureau du Plan, Bruselas 1993.

sería del orden de 3/8 del coste de la exención uniforme, es decir el 1,2% del PIB como media en la Europa de los 12. Un examen a la ligera de los datos para Bélgica apoya estas cifras[8].

CUADRO NUM. 4

INGRESOS GENERALES DEL GOBIERNO

	Impuestos Indirectos	Impuestos Directos	Seguridad Social	Otros	Total
Bélgica	12,6	16,5	18,1	2,3	49,5
Dinamarca	17,2	29,9	2,7	6,5	56,3
Francia	14,4	8,8	21,2	4,0	48,4
Alemania	13,0	12,1	18,6	3,7	47,4
Grecia	19,0	6,8	11,2	2,5	39,5
Irlanda	16,7	15,5	5,8	2,6	40,6
Italia	11,0	14,7	15,0	3,0	43,7
Luxemburgo	14,6	15,7	13,9	4,8	49,0
Países Bajos	13,0	15,9	18,4	4,9	52,2
Portugal	16,0	10,5	11,3	3,9	41,7
España	11,6	12,0	13,6	4,6	41,8
Reino Unido	15,6	12,1	6,2	2,4	36,3
Euro 12	13,4	12,5	15,6	3,6	45,1

Fuente: Commission of the European Communities, Tables on Public Finance, junio 1993.

Los costes que estamos examinando son costes brutos. Por supuesto lo que de veras importa son los costes netos, es decir después de descontar las ganancias para el presupuesto derivadas de un aumento del empleo [menos gastos por subsidio de paro y más ingresos por contribución sobre la renta, IVA, seguridad social, etc]. El efecto final sobre le empleo depende también de la naturaleza de las medidas que se tomen para conseguir ingresos presupuestarios sustitutivos. Más adelante exponemos algunas cifras al respecto.

El cuadro núm. 4 muestra también que la estructura del sistema tributario varía sustancialmente según el país, lo que hace pensar que las fuentes de recursos sustitutivos variarían también. En la mayoría de los casos podría acudirse a varias fuentes, no a una sola. No es preciso que haya uniformidad a este respecto. Por supuesto cada país debe acudir preferentemente a las fuentes que sean menos perjudiciales para el empleo o tengan otros atractivos. (Por ejemplo en Francia la propuesta de eximir de las contribuciones a la Seguridad Social los primeros mil francos de todos los salarios fue acompañada de la propuesta de elevar un impuesto sobre la renta, el CSG.)

Es probable que algunos países decidan elevar los tipos del IVA. Dada la media comunitaria de 13,4% para los impuestos indirectos, el aumento de los tipos para poder implementar nuestra propuesta sería del orden del 24% para la exención uniforme, y del 9% para la degresiva. Así si

(8) Utilizando los datos para 1990 de salarios y sueldos de trabajadores a jornada entera en el sector privado belga, hemos conseguido los resultados siguientes:

- Si el salario mínimo se define como igual a la mediana de los salarios, la exención degresiva sobre el salario mínimo (30.000 francos belgas al mes en 1990) que iría bajando hasta llegar a cero en la mediana, supondría el 18% de lo que costaría la exención uniforme.

- Si el salario mínimo se define (mejor) como igual a la mitad de la media de los salarios (36.000 Fr.b. al mes en 1990) el coste de la exención degresiva sería el 36,6% del de la uniforme.

el tipo del IVA fuese un 20% habría que aumentarlo hasta más o menos un 24,8% si se opta por la exención uniforme o hasta más o menos un 9% si de opta por la degresiva. Queda por ver si un tal aumento debería implementarse de modo coordinado por todos los países miembros. Un impuesto ecológico sobre las emisiones de anhídrido carbónico (CO_2) a nivel comunitario se está discutiendo ahora. Podría utilizarse como un recurso sustitutivo. Como media cubriría aproximadamente el coste de la exención progresiva.

4.5. Impacto potencial.

En Dinamarca no hay contribuciones a la Seguridad Social [que se financia sobre todo con un IVA muy alto, el 25%], pero aun así el porcentaje de parados esta cerca de la media de la UE. No parece pues justificado el afirmar que nuestra propuesta vaya a hacer milagros, por muy lógica que parezca.

En Francia y en Bélgica se han realizado simulaciones econométricas para calcular el impacto potencial de nuestras propuestas[9]. Los recursos sustitutivos provienen de impuestos directos en Francia e indirectos en Bélgica. En ambos casos se han usado también modelos alternativos, que a veces arrojan resultados muy diferentes.

Estos estudios sólo dan indicaciones muy poco exactas, en especial por dos razones. En primer lugar los modelos econométricos existentes no distinguen entre una reducción de las contribuciones a la Seguridad Social realizada mediante la exención sugerida en este papel, y una reducción proporcional aplicada uniformemente a todos los niveles de salarios. Esta falta de detalle hace que ignoren enteramente las modificaciones inducidas del coste relativo del trabajo no especializado comparado con el del especializado [10]. En segundo lugar, los modelos para cada país simulan los efectos de un cambio brusco ["shock"] de política económica en el país en cuestión, suponiendo que en los demás países no varía. Por lo tanto asocian mejoras en la competitividad con reducciones en las contribuciones a la Seguridad Social. Si éstas fuesen simultáneas en varios países esas mejoras no se darían. Por otra parte la demanda exterior aumentaría al aumentar las importaciones en los demás países derivadas de la expansión económica en ellos.

Incluso con estas reservas es de todos modos interesante examinar los datos estadísticos. Aquí examinamos sólo el impacto a medio plazo, después de entre 3 y 5 años. Las simulaciones suponen reducciones de las contribuciones a la Seguridad Social que ascienden a 0,7% del PIB y que por lo tanto deben ser multiplicadas por un factor alrededor de 5 para conjeturar su efecto, habida cuenta de las limitaciones derivadas de suponer que existe linealidad en un tramo de alrededor del 3% del PIB.

---

[9] Ver las referencias en nota (7).

[10] Respecto al trabajo no especializado la reducción de los costes laborales sería aproximadamente el doble de la media.

Las cifras son:[11]

Francia:

Reducción de las contribuciones a la Seguridad Social en 0,7% del PIB, compensada en el presupuesto por un aumento en los impuestos directos (CSG).
Impacto sobre el empleo pasados 5 años según el modelo

Mosaïque: + 70.000 = 0,3% de la fuerza de trabajo.
Amadeus: + 250.000 = 1% de la fuerza de trabajo.

Bélgica:

Reducción de las contribuciones a la Seguridad Social compensada en el presupuesto por:

- impuestos indirectos: impacto sobre el empleo pasados 5 años: +13.000 = 0,3% de la fuerza de trabajo.

- un impuesto ecológico sobre las emisiones de anhídrido carbónico (CO_2): + 27.000 = 0,8% de la fuerza de trabajo.

¿Qué consecuencias se desprenden de esas cifras, incluso tomando en cuenta su evidente imprecisión? Primera: no hay que esperar un milagro. Pero segunda: si nos fiamos de la extrapolación, producirán aumentos apreciables del número de empleados, *sin ningún coste adicional prepupuestario*[12]. No es nada fácil conseguir aumentos del empleo del orden de 1,5 - 2% a 4 - 5% y no se debería renunciar a ellos porque exijan cambios en las fuentes de ingresos públicos del orden del 3% - 4% del PIB. Una tercera conclusión es que el estímulo del empleo mediante cambios en los precios relativos sólo se deja sentir a medio plazo. Sus efectos se van acumulando más o menos linealmente a lo largo del tiempo. Por ello dichas medidas tienen sentido en una situación como la actual en la que un paro excesivo va a continuar durante algunos años.

4.6. El salario mínimo.

Evidentemente hay un medio alternativo para reducir el coste privado del trabajo no especializado, tanto en términos absolutos como en relativos respecto al del trabajo especializado: bajar los salarios de los no cualificados. El que una tal medida sea aconsejable o no depende del nivel de esos salarios y de consideraciones éticas. Los niveles y la adecuación de esos salarios varían según el país. Tres observaciones pueden hacerse al respecto:

- El bajar los salarios de los no cualificados sólo puede ser un complemento, no un sustituto, de las medidas aquí propuestas. Dada la amplitud del problema con el que todos nos enfrentamos se deberían combinar varios medidas al efecto.

---

(11) Al mantener inalterables los déficit presupuestarios hasta el fin del período de simulación, estas simulaciones internalizan la ganancia presupuestaria debida al aumento del empleo, y también los efectos indirectos de las medidas adoptadas para recaudar recursos sustitutivos.

(12) (Ver nota 11).

- Hay un límite a lo que puede conseguirse mediante reducciones de salarios. Por el contrario el eximir los salarios más bajos de las contribuciones a la Seguridad Social nos da un margen sustancial, del orden del 20%, por encima de lo que conseguiríamos con rebajas de salarios.

- Dada la necesidad de mantener un margen entre los salarios más bajos y los ingresos sustitutivos [es decir el subsidio de paro], cualquier reducción en el salario mínimo debería implicar una reducción paralela en algunos beneficios sociales, lo que haría más difícil el cambio.

5. PROYECTOS DE INVERSION SELECCIONADOS POR SU CAPACIDAD DE CREAR EMPLEO.

5.1. La lógica de Edimburgo.

Lo que proponemos aquí para los no cualificados contribuiría -si se lleva a efecto- a aumentar el empleo, pero no sería suficiente para volver a un nivel admisible de paro, incluso largo tiempo después del fin de la presente recesión. Como recalcábamos al principio de este papel, un problema de coordinación seguiría estando presente en Europa durante varios años: un despilfarro de recursos humanos coexistiría con necesidades sin satisfacer. Evidentemente el remedio más directo sería emplear esos recursos para cubrir necesidades debidamente identificadas. Mantendremos aquí que eso es posible, y que hay casos en los que el efecto directo puede alcanzarse sin producir efectos opuestos perversos de importancia.

Las medidas que queremos proponer conciernen *inversiones intensivas en trabajo con ganancias sociales adecuadas.* El promover dichas inversiones serviría para movilizar recursos ociosos satisfaciendo así necesidades sin cubrir y al mismo tiempo contribuiría a mantener la demanda global a un nivel adecuado. Las medidas más aptas para conseguir estos dos fines consisten en subvencionar los "inputs" de trabajo y al mismo tiempo mejorar el acceso institucional a su financiación. Dichas medidas están encaminadas a hacer factibles esas inversiones y a aumentar los beneficios privados o locales de las mismas.

Estos principios generales guardan estrecha relación con los que sirven de base a la "Iniciativa para el Crecimiento" definida en Edimburgo y reforzada en Copenhague. El problema básico es que existe una demanda global insuficiente, y al mismo tiempo no parece que se den las circunstancias que harían posible una expansión fiscal. El modo de escaparse de este dilema ha sido identificado correctamente por la Comisión Europea, y consiste en encontrar modos de estimular las inversiones sin acudir demasiado a la financiación a cargo de los presupuestos nacionales. El énfasis en inversiones públicas o sociales es natural en un tiempo en que la existencia de capacidades sin emplear limita las perspectivas inmediatas de la inversión privada (que además ahorraría trabajo). Mantendremos de todos modos que la "Iniciativa de Edimburgo" no es suficientemente ambiciosa y que puede ser ampliada significativamente tanto en su campo de acción como en su cuantía mediante incentivos diseñados estrechamente para aumentar el empleo.

Para sentar las bases de nuestra argumentación empezaremos por examinar la baja en las inversiones públicas y en la construcción desde 1973. Luego mencionaremos las áreas donde la promoción de inversiones parece justificada, y explicaremos porqué la Iniciativa de Edimburgo es demasiado limitada. Por último consideraremos medidas estimuladoras apropiadas.

5.2. Insuficiencias en la inversión pública y en la construcción.

El cuadro núm. 5 recoge los datos sobre inversión pública como porcentaje del PIB en la Europa de los 12 desde 1970. Confirma la conocida observación de que presupuestos restrictivos producen una baja más que proporcional en las inversiones públicas. Para la Europa de los 12 el porcentaje de la inversión pública sobre el PIB ha bajado del 3,9% en 1970-73 al 3,2% en 1974 y al 2,8% a partir de 1985. Esta baja absoluta de un 1,1% implica una baja relativa del 28% sobre la posición en 1970. Es de notar también el hecho de que la inversión pública continuó su tendencia decreciente durante la expansión de 1986-90, mientras que en esa época la inversión privada se recuperó, aumentando del 16,2% del PIB a un 18%.

CUADRO NUM. 5

INVERSION PUBLICA EN PORCENTAJE DEL PIB

	1970-73	1974-84	1985-93	1992-93
Bélgica	4,8	3,8	1,7	1,5
Dinamarca	4,4	3,3	1,7	1,6
Francia	3,8	3,4	3,3	3,3
Alemania	4,4	3,3	2,4	2,3
Irlanda	4,4	5,1	2,7	2,4
Italia	2,8	3,2	3,3	3,1
Luxemburgo	4,8	6,2	4,6	4,7
Países Bajos	4,4	3,3	2,3	2,2
Portugal	2,5	3,2	3,4	4,0
España	2,7	2,4	4,3	5,0
Reino Unido	4,6	3,0	2,0	2,2
EV 11	3,9	3,2	2,8	2,8

Fuente: European Economy, 54.

Dado el reciente énfasis sobre la contribución de la inversión pública al potencial de crecimiento de la economía, el conseguir que la inversión pública vuelva al nivel de antes de 1974 parece ser un objetivo razonable. Cuantitativamente supondría un esfuerzo anual de inversión del 1% del PIB.

El cuadro núm. 6 recoge los datos sobre la construcción en la Europa de los 12 desde 1970. Muestra que le crecimiento del 3,5% antes de 1974 se hizo negativo (-1,3%) durante la década 1974-84. La evolución durante la expansión de 1986-90 fue dramática, con un crecimiento medio del 4,7%. Pero ahora hemos vuelto a un crecimiento cero o negativo (-0,5%). Sin embargo aún quedan por satisfacer necesidades importantes de renovación urbana y de mejores viviendas para familias con bajos ingresos.

Cuantitativamente el volver a un tipo de crecimiento del 3,5% (igual al crecimiento global del PIB a que aspiramos) en un sector que supone alrededor del 10% del PIB supondría un esfuerzo anual de inversión del 0,4% del PIB.

5.3. Algunas necesidades de inversión concretas.

Por supuesto las necesidades, los proyectos viables y las posibilidades de financiación varían según el país. Pero hay campo abierto para inversiones sociales y públicas en una cuantía capaz

de producir una genuina recuperación. Muchas de esas inversiones no requieren largos períodos de preparación y por ello podrían implementarse bastante antes de que se remedie el alto nivel de paro actual y en el futuro próximo.

i) Hay considerables necesidades sin cubrir en el terreno de la vivienda privada, especialmente en viviendas para familias con pocos ingresos. Esta es también un área donde los proyectos de inversión son relativamente intensivos en trabajo, y donde el trabajo no especializado *puede ser movilizado*, si se subvencionan debidamente los costes de adiestramiento en el tajo de trabajadores no cualificados. Contratar trabajadores sin especialización puede ser importante para evitar presiones inflacionarias en el coste de la construcción.

CUADRO NUM. 6

ACTIVIDAD DE LA CONSTRUCCION EN EUROPA

	Porcentaje del PIB	Tasas anuales de crecimiento medias (a precios constantes)				
	1991	1971-73	1974-85	1986-90	1991-93	1993
Bélgica	11,3	2,4	-2,7	6,9	1,0	-2,8
Dinamarca	8,4	5,1	-4,5	0,6	-2,7	4,5
Francia	8,8	4,9	-1,1	4,7	1,0	0,2
Alemania	12,0	3,9	-0,8	3,2	3,0	0,5
Grecia	10,7	12,6	-3,7	1,9	-2,1	3,0
Irlanda	9,4	8,0	1,3	3,3	1,3	3,0
Italia	10,4	0,5	-1,4	2,0	0,3	-0,7
Luxemburgo	16,6	11,7	-3,1	7,2	5,5	3,3
Países Bajos	11,3	-0,1	-2,0	4,0	-0,9	-0,6
Portugal	13,5			7,4	3,3	2,8
España	15,8	7,3	-1,8	10,9	-0,8	-3,3
Reino Unido	9,2	1,7	-0,7	7,1	-3,8	-1,5
EV 12	10,7	3,5	-1,3	4,7	0,4	-0,5

Fuente: European Economy, 54.

ii) Muchas ciudades europeas necesitan una renovación urbana, reparando barrios en decadencia, transformando en viviendas fábricas paradas, etc. Programas que combinen la renovación urbana con la creación de viviendas baratas son especialmente recomendables. Habría que promocionarlos mediante subsidios al empleo de trabajadores, como sugeriremos más adelante. Hay razones para esperar que esos subsidios serán suficientes para que incluso los inversores privados encuentren atractivas dichas inversiones.

iii) Otra área importante en la que la calidad de vida de los habitantes de la ciudad y de los suburbios puede mejorarse es la del transporte urbano. Además la consideración del medio ambiente aconseja desincentivar el uso del transporte privado y desarrollar el público. También las inversiones en transporte urbano proporcionan a las industrias de defensa y otras semejantes posibilidades de colocar su exceso de producción. Aquí encontramos de nuevo un ejemplo de necesidades sin cubrir coexistiendo con capacidades sin utilizar.

iv) Las inversiones en la "Red de Transporte Intraeuropeo" se refieren a trenes de alta velocidad, autopistas de peaje y telecomunicaciones. En este área la conveniencia de iniciativas a nivel europeo es evidente. Por supuesto hay que tener en cuenta la dimensión precio en

especial para autopistas de peaje. Es necesario fijar un precio conveniente no sólo para atraer inversores privados, sino también para evaluar el valor social de los proyectos en cuestión[13].

5.4. El paquete de medidas de Edimburgo es insuficiente.

Para promover la recuperación económica en Europa se aprobaron ciertas medidas en Edimburgo el pasado Diciembre, que, según las conclusiones de la presidencia, "podrían suponer una ayuda comunitaria a las inversiones en los sectores público y privado de los países miembros de más de 30 mil millones de ECUs en los próximos años".

Este programa, confirmado en Copenhague en Junio, es similar en sus objetivos y en algunas de sus modalidades al aquí propuesto, pero creemos que no incluye ni mucho menos todo el potencial de actuación. Esos 30 mil millones de ECUs representan aproximadamente el 0,5% del PIB de la Europa de los 12 que debe ser invertido "en los próximos años" (las inversiones acordadas hasta hoy [Julio 1993], incluido Copenhague, representan sólo una parte de ese total). Por supuesto es necesario estudiar y evaluar los datos técnicos pertinentes para poder evaluar el potencial de nuestra propuesta de inversiones en vivienda, renovación y transporte urbanos y Red Transeuropea de Comunicaciones. Pero podemos estar seguros de que su cuantía excedería con mucho de esos 30 mil millones de ECUs.

Si enfocamos la cuestión desde el punto de vista macroeconómico un objetivo obvio sería *contrarrestar la contracción fiscal discrecional que los países miembros deberían decidir cuando acabe la recesión* para reducir así el déficit público y la deuda. Obviamente no podemos precisar ahora su cuantía, pero una contracción de alrededor del 4% a conseguir en 4 años del PIB puede ser una aproximación probable. Eso significaría unos 250 mil millones de ECUs durante esos años. En la sección 2 nos hemos referido a un esfuerzo anual de inversión del 1,4% del PIB, es decir más o menos 80 mil millones de ECUs, o sea 240 mil millones en tres años. Esta cifra prueba que el paquete de Edimburgo es insuficiente y que es necesario ser más ambicioso. Muestra también que nuestra propuesta no causaría tensiones en los mercados de capitales si se efectúan los ajustes presupuestarios precisos. Aun así es preciso tener en cuenta las perspectivas de financiación.

5.5. Subsidios al empleo y su financiación institucional.

El principal incentivo que proponemos para las inversiones antedichas consistiría en subsidios al empleo unidos a un mejor acceso a los mercados de capitales.

La regla básica para los subsidios al empleo es aprobar proyectos específicos y conceder un subsidio proporcional al contenido en trabajo de los mismos. Comparada con subsidios al capital o para rebajar el tipo de interés, nuestra propuesta tiene la ventaja de reducir más la diferencia entre el coste social y el privado del trabajo y de hacer más lenta la sustitución de trabajo por capital, que necesariamente implica despilfarro.

El subvencionar proyectos tras un estudio de cada uno implica gastos administrativos adicionales, pero ese enfoque parece necesario si deseamos concentrarnos en subsidios a proyectos que de otro modo no se hubiesen realizado y que producen mejoras sociales

(13) El valor social de un proyecto de inversión depende del porcentaje de utilización de las instalaciones, lo que a su vez depende de la política de precios.

adecuadas. Probablemente la eficiencia administrativa de estos estudios podría aumentarse acudiendo a la amplia experiencia del Banco Europeo de Inversiones (BEI), que igualmente podría ayudar respecto a la financiación (ver más adelante).

Además estos costes administrativos tienen un efecto positivo: la posibilidad de acelerar la implementación de proyectos ya aprobados. Así por ejemplo, en el área de renovación urbana es evidentemente posible acelerar la planificación administrativa.

A la vista de lo dicho en la sección 4, un subsidio cubriendo la diferencia entre el coste social y el privado del trabajo no especializado podría ser equivalente a la suma de las contribuciones a la Seguridad Social, más el impuesto sobre la renta y más una parte del subsidio de paro aplicable a ese tipo de trabajo. Parece claro que si un programa de exenciones a las contribuciones a la Seguridad Social se introdujese progresivamente, esa exención podría concederse por anticipado a los proyectos aprobados. Esa anticipación sería una prioridad lógica si las exenciones se fuesen implementando una por una. Por otra parte si esas exenciones ya estuviesen en vigor, los subsidios al empleo en proyectos ya aprobados podrían ser el 50% del subsidio de paro (quizá el 100% cuando se contraten parados debidamente registrados). Quedan muchos detalles por decidir, como los criterios para la aprobación de proyectos, definición de su contenido en trabajo, nivel y modalidades del subsidio, etc. Pero en todo caso la naturaleza y modalidades de los incentivos concedidos deberían ser claras y precisas.

Es evidente que los inversores privados estarán interesados en financiar algunas de esas inversiones subvencionadas, bien directamente (como sería el caso de los bancos) o a través de los mercados de capital. La cuantía de esa financiación privada podría ser muy importante. Pero en el caso de proyectos con largos períodos de amortización como los aquí considerados las imperfecciones del mercado son importantes. Por eso la tarea de financiar una buena parte de los proyectos específicos debe recaer en bancos con experiencia en la financiación del sector público. El Banco Europeo de Inversiones y las instituciones nacionales de crédito a largo plazo como Crédit National, KfW, IMI, etc. parecen capaces de suministrar alrededor de 100 mil millones de ECUs a lo largo de 4 años. En el caso del Banco Europeo de Inversiones un primer paso pudiera ser ampliar sus atribuciones incluyendo la financiación de viviendas privadas y quizá otros capítulos del programa. Cuando el Fondo Europeo de Inversión aprobado en Edimburgo empiece a actuar, y cuando los fondos estructurales comunitarios (fondos social, regional y de cohesión) estén disponibles después de la decisión tomada en Copenhague se abrirán amplias posibilidades de actuación. Si todo esto no basta se podría crear un Fondo Europeo de Crecimiento similar al Fondo Europeo de Inversión pero con una base más amplia y mayor campo de acción; o quizá, y eso sería lo más natural, se podrían ampliar las atribuciones del propio Fondo Europeo de Inversión.

Sin duda queda un largo camino por recorrer antes de poder implementar en la práctica los principios generales que acabamos de enunciar. En primer lugar una etapa de planificación es necesaria. Sin embargo la triste perspectiva de que continúe durante varios años el presente nivel de paro, sin duda alguna inaceptablemente alto, justifica el empezar lo antes posible un programa a medio plazo ambicioso.

6. COMO REDUCIR LAS INCERTIDUMBRES MONETARIAS.[14]

La presente recesión empeoró al surgir nuevas dudas sobre la unificación económica de Europa. Desde luego se sabía que una tal unificación no podía realizarse rápidamente, pero desde mediados de los años 80 y hasta 1991 se creía que iba progresando más o menos satisfactoriamente. Pero el año pasado esa evolución se interrumpió a causa de una serie de circunstancias: problemas respecto a la ratificación del Tratado de Maastricht, falta de coordinación entre las políticas económicas de los estados miembros y finalmente las turbulencias en los tipos de cambio del pasado otoño que se extendieron a los tipos de interés.

Ahora vemos claro el coste de esos fracasos. Cualquier evaluación a largo plazo de las perspectivas de empleo en Europa depende de cómo evolucione la integración europea; depende de si y cómo se reforzará la coordinación entre las políticas económicas de los estados miembros. Todo programa para reducir el paro debe tener en cuenta esos aspectos y al menos recalcar la importancia de una mayor coordinación.

Especial atención debe consagrarse a la influencia de incertidumbres sobre los tipos de cambio. Políticas encaminadas a promover una mayor eficiencia en el uso de los recursos generalmente suponen sacrificios a corto plazo, difíciles de aceptar cuando pueden desaparecer de la noche a la mañana a causa de evoluciones erráticas de los tipos de cambio. Esta observación se aplica en particular a los esfuerzos de moderación salarial en países cuya competitividad puede peligrar si se deprecian las monedas de los países con que comercia. Se aplica también a los esfuerzos para lograr una consolidación presupuestaria en países con deuda a corto plazo considerable, cuyo déficit responderá inmediatamente a fluctuaciones de los tipos de interés.

La situación presente se caracteriza por incertidumbres en algunos países respecto a los tipos de inflación, de interés y de cambio, pero también por evoluciones institucionales en el terreno monetario. Esta incertidumbre es perjudicial para la confianza de empresarios y consumidores; conduce al aplazamiento de inversiones productivas, de construcción de viviendas y de compras de bienes duraderos. Tiene también el peligro de que Europa padezca las destructivas consecuencias de cambios flotantes entre monedas de economías relativamente pequeñas como son las de los estados miembros ligadas estrechamente por el comercio. La tentación para países individuales de realizar uno tras otro *devaluaciones competitivas* aumentaría las incertidumbres; si se cae en ella aumentará el agujero en la demanda global y se prolongará la recesión.

Enfrentados con estos problemas, algunos economistas concluyen que acelerar la transición hacia una Unión Monetaria Europea (EMU) plena sería la mejor medida a tomar; muchos de ellos añaden que una EMU a dos velocidades no sería una solución. Por el contrario, otros concluyen que la política más realista sería una EMU a dos velocidades con una implementación acelerada para un núcleo central (Alemania, Francia, Benelux, Dinamarca e Italia, por ejemplo) y con medidas especiales para ayudar a los demás países a prepararse para poder acceder a ese núcleo. Para esos economistas el énfasis en la importancia de reducir las incertidumbres monetarias es en sí mismo un fuerte argumento a favor de una UME a dos velocidades, en la que se fijaría un plazo dentro del cual los países a menor velocidad deberían alcanzar a los del núcleo central.

---

[14] Añadida en Agosto de 1993: Recordamos a los lectores que este documento se acabó de redactar en Julio 1993 antes de las turbulencias en los tipos de cambio y el ensanchamiento de las bandas de fluctuación el 2 de Agosto. Aunque algunas de nuestras afirmaciones pueden parecer ingenuas, la lógica de esta sección continúa siendo válida.

Un objetivo primordial debería ser reducir las incertidumbres monetarias, pero no nos decidimos en firme por una de las dos alternativas recién expuestas por dos razones relacionadas entre sí. La primera es que las autoridades políticas ya están consagrando la atención debida al problema de la SME-UME, lo que no han hecho en favor de una iniciativa eficaz en favor del crecimiento y del empleo en Europa. Queremos recalcar aquí que los problemas de crecimiento y empleo en Europa no pueden resolverse solamente con medidas monetarias. La segunda es que el problema monetario tiene un fuerte contenido político aparte del económico y requiere aceptación por estados soberanos con intereses o prioridades diferentes. En particular no podemos esperar que cada país participe en acuerdos institucionales que considere contrarios a sus interese o prioridades a largo plazo. Las medidas a tomar deben ser "racionales para cada país individual". El estudiar cómo cumplir esa condición cae fuera del ámbito de este estudio. Aun así debemos recalcar la importancia de una "racionalidad colectiva" que, considerando el caso particular del empleo, preconiza una Europa monetaria que no sea la de cambios flotantes.

7. LAS FINANZAS PÚBLICAS Y EL ESTADO PROVIDENCIA.

7.1. El problema estructural.

En la mayoría de los países miembros *los déficit y deuda públicos son más altos que lo deseable, e incluso a veces insostenibles a la larga*; la tendencia a crecer de las transferencias sociales ya ha causado una reducción en las inversiones públicas y una preocupación permanente sobre cómo rebajar el gasto público; la carga de los impuestos y contribuciones a la Seguridad Social ya se percibe como demasiado alta, a causa de sus efectos, en especial sobre los incentivos económicos, pero también desde el punto de vista de la equidad, habida cuenta de las exenciones y de la evasión fiscales. Enfrentados con esta situación las autoridades responsables se oponen enérgicamente a cualquier propuesta de aumentar el gasto, incluso por períodos de tiempo determinados. En esta situación desaparece la posibilidad de flexibilidad en la política presupuestaria. El argumento más fuerte hoy en día contra la idea de un estímulo fiscal es que durante la expansión de 1987-90 se hizo muy poco para aligerar los presupuestos públicos. ¿Es preciso que Europa se olvide de la posibilidad de un estímulo presupuestario durante largo tiempo? Se trata aquí de un serio problema estructural al que es necesario hacer frente.

Es también preocupante *la presente desilusión respecto a los resultados del Estado Providencia* y respecto a la función distributiva del sistema tributario. Esta desilusión toma muchas formas que se refieren, bien a la distancia entre los resultados obtenidos y los objetivos éticos, bien a la ineficiencia resultante en la alocación de recursos: el pleno empleo era el objetivo básico de Beveridge, el promotor más conocido del Estado Providencia; la función redistributiva del sistema tributario disminuyó precisamente cuando se conseguían ganancias extraordinarias gracias a la posesión de riqueza; las distorsiones de las señales del mercado [mediante el sistema de precios relativos] parecen ser numerosas y con frecuencia grandes; el Estado Providencia ha causado rigideces en parte responsables del paro actual. ¿Debería pues Europa rebajar la importancia de los objetivos políticos derivados de la ideología social definida durante la primera mitad de este siglo?

7.2. Un Estado Providencia con menos funcionarios y más eficiente.

El concepto del Estado Providencia, explícita o implícitamente aceptado por la mayoría de los estados de Europa Occidental desde la Segunda Guerra Mundial, combina mercados libres

descentralizados con un alto grado de protección de nivel de vida y de seguros sociales, organizado y financiado por el estado. La justificación básica de este concepto es doble:

i) Los mecanismos del mercado por bien que funcionen generan eficiencia pero no necesariamente equidad; el estado es la única instancia capaz de lograr un grado aceptable de equidad de un modo global, es decir desde el punto de vista de todos los ciudadanos. Dada la virtual imposibilidad de implementar transferencias que no causen distorsiones, la alternativa entre más eficiencia y más equidad es inevitable cuando se redistribuyen ingresos entre individuos.

ii) Las economías de mercado del mundo real no funcionan tan bien como los modelos económicos, necesariamente idealizados y sin fricciones; algunas partes del Estado Providencia sirven para aliviar las ineficiencias resultantes de fallos del mercado en el mundo real.

Por supuesto la implementación en el mundo real del Estado Providencia tiene sus defectos. Las mejoras que trata de conseguir tienen su coste y representan en el mejor de los casos un compromiso entre tipos alternativos de distorsiones.

La experiencia de los últimos 20 años en Europa muestra que existen tres peligros principales:

a) Las medidas de protección del nivel de vida o de seguridad social crean rigideces en el funcionamiento de los mercados de trabajo.

b) Los programas del Estado Providencia aumentan el tamaño del gobierno con el consiguiente peligro de ineficiencia; su financiación exige aumentar los ingresos gubernamentales y por lo tanto la magnitud de las distorsiones causadas por el sistema impositivo.

c) Cuando se da una recesión duradera (1974-86, 1990-?) la actuación del Estado Providencia puede causar déficit cumulativos y deuda pública creciente.

Existe pues la posibilidad de mejorar la eficiencia operativa de nuestras economías de Estado Providencia y de intentar reducir la vulnerabilidad de la protección social contra un paro duradero. Pero de todos modos la justificación básica del Estado Providencia que hemos expuesto más arriba continúa siendo válida. Su justificación se refuerza si tenemos en cuenta la presente recesión en Europa y las consecuencias observables de la relativa despreocupación por la seguridad social en EE.UU. Es decir *es preciso hacer más eficiente y menos burocratizado al Estado Providencia, pero no desmantelarlo*. Estamos de acuerdo en que hay muchas situaciones de pobreza que el actual Estado Providencia ha sido incapaz de erradicar. La eliminación progresiva del intolerable nivel de paro actual es también un elemento esencial para eliminar esas deficiencias.

Enfrentados con esos retos, nuestros países tienen que reconsiderar el sistema entero de las finanzas públicas con la perspectiva de las primeras décadas del siglo que viene. Es preciso reexaminar o al menos clarificar las prioridades entre objetivos en conflicto. Hay que encontrar un equilibrio realista entre de una parte las leyes y demás disposiciones que suponen transferencias públicas, y de otra la necesidad de incentivos suficientes para la empresa privada y de reducir las ineficiencias de la administración pública. Este equilibrio debe ser tal que permita aumentar temporalmente el gasto público sobre su nivel normal [cuando las circunstancias así lo exijan].

Un programa realista de protección al nivel de vida y de seguridad social presupone que sea también realista el nivel de ingresos netos reales que se fije como objetivo a alcanzar por los beneficiarios del programa mediante el salario mínimo, el subsidio de paro, las demás subvenciones [invalidez, enfermedad, hijos menores de edad, etc.] y la pensión en su caso. Por una parte las diferencias entre los ingresos reales de las diferentes categorías deberían ser tan pequeñas como sea posible, para conseguir así la máxima eficiencia distributiva con un desembolso dado. Por otra parte la necesidad de respetar los incentivos exige que exista un suficiente margen neto entre el salario mínimo y las fuentes alternativas de ingresos como subsidio de paro y pensiones. Además las fuentes de financiación deberían tener en cuenta la distinción mencionada la Sección 4 entre derechos de los ciudadanos y beneficios adicionales derivados del trabajo.

7.3. Relación con el empleo.

Detallar las consecuencias de los principios expuestos es una tarea de importancia que se extendería más allá del ámbito de este papel y que además está más allá de nuestra competencia. Afortunadamente muchos economistas ya se están ocupando de algunos aspectos de ella y hay fuertes incentivos para que intensifiquen sus esfuerzos.

El espíritu de nuestra discusión pide fijar un objetivo ambicioso para su tarea, tal como reducir en varios puntos porcentuales la parte de las transferencias sociales sobre el PIB, y al mismo tiempo reforzar y extender la protección social a los más necesitados. Tal objetivo es necesario para restaurar la flexibilidad presupuestaria. En algunos países facilitaría sin duda las exenciones a las contribuciones a la Seguridad Social propuestas en la Sección 4. En general permitiría realizar las inversiones propuestas en la Sección 5 sin causar tensiones en los mercados de capital.

En algunos frentes es urgente actuar ya. Respecto a las pensiones las proyecciones demográficas revelan que será necesario proceder a ajustes en los presentes sistemas. Teniendo en cuenta que habrá que dar más importancia a la capitalización, hay que actuar con considerable anticipación, lo que pide que se fijen lo antes posible las líneas generales de los nuevos sistemas. En relación con nuestra iniciativa de crecimiento hay que hacer notar que para que haya capitalización es preciso que haya también ahorro, y que a nivel macroeconómico los ahorros requieren posibilidades de inversión, o si no se desperdician a causa de la reducción consiguiente en la actividad económica.

Respecto al seguro de enfermedad la urgencia de las reformas procede de la tendencia del gasto a crecer más deprisa que el PIB. El progreso técnico [que exige máquinas cada vez más sofisticadas y más caras] refuerza esa tendencia. Por otra parte la inversión en información ofrecería nuevas posibilidades de controlar los costes mediante incentivos económicos. Este tipo de inversión podría añadirse a los considerados en la Sección 5.

La relación más estrecha se refiere al seguro de paro. Aunque la evidencia econométrica es escasa, y aunque los fondos a él destinados varían sustancialmente según el país, la opinión general, bastante lógica, es que el subsidio de paro disminuye la motivación del parado a buscar trabajo, o a aceptar empleos menos atractivos, o a adiestrarse para otros empleos. Además los sistemas actuales desaniman a aceptar trabajos a tiempo parcial, o temporales, o de menor calificación. Cómo reducir esos desincentivos es un objetivo a alcanzar. Modos más eficientes de reavivar los incentivos a buscar trabajo ayudarían sin duda a aumentar la flexibilidad del mercado de trabajo en la parte inferior de la escala de salarios.

8. MODERACION SALARIAL.

8.1. Hay que dar prioridad al empleo sobre los salarios reales.

El objetivo de una Iniciativa Europea para el Crecimiento es ayudar a conseguir un período de crecimiento sostenido en producción y en empleo, dando prioridad al empleo sobre los salarios reales. Como dijimos en la Sección 2 un proyecto realista combinaría un crecimiento del producto superior al 3% con uno del empleo superior al 1%, dejando un margen máximo del 2% para [el crecimiento de] los salarios reales. Hemos sugerido que dicho margen supondría acuerdos negociados que resultasen en salarios reales constantes o casi constantes. Combinados con nuestra propuesta de reducir los costes indirectos del trabajo no especializado, que forma la mayor parte del conjunto de donde pueden salir trabajadores sin que ello suponga un aumento de la presión inflacionaria (o todo lo más un pequeño aumento), unos salarios reales constantes serían sin duda alguna un fundamento adecuado de un crecimiento sostenido, procedente del lado de la oferta. Si del lado de la demanda se consigue un apoyo similar mejoraría la perspectiva de una recuperación sostenida.

¿Es aceptable y realista esperar que los salarios reales negociados continúen constantes a medio plazo? Evidentemente es una pregunta difícil de contestar y quien pretenda poder hacerlo de modo inequívoco se encontrará ante un problema de credibilidad. El problema tiene muchas facetas y las circunstancias de los diversos países son muy diferentes. Como dijimos en la Sección 2, lo ocurrido en 1989-91 no incita a demasiado optimismo.

No se necesita una acción inmediata, ya que el aumento actual del paro basta para impedir el "wage drift" [subida suave y gradual de los salarios], y además el porcentaje de las rentas del trabajo sobre el total es hoy anormalmente alto. Pero continuará existiendo un serio problema estructural si las economías europeas continúan siendo tan propensas a la inflación como lo eran hace pocos años.

8.2. Las cargas impositivas relativas sobre los ingresos por interés y del trabajo.

Un aspecto importante continúa siendo controvertido, a saber el significado positivo (al contrario que normativo) de las cargas tributarias relativas sobre el capital y sobre el trabajo. La baja gradual del porcentaje [del PIB] destinado al trabajo durante los años 80 se ha debido a unos acuerdos salariales afectados por un entorno empresarial desfavorable (tanto respecto a la demanda como a los beneficios) y por un paro persistente. Al mismo tiempo unos tipos de interés altos y un adeudamiento igualmente alto han producido un aumento del porcentaje [del PIB] destinado a ingresos por interés. Este cambio en la distribución del PIB fue reforzado por el sistema impositivo.

Debido a la movilidad internacional de capital varios países europeos se han encontrado con el problema de evasión de impuestos, y ante la dificultad de resolverlo se han resignado por establecer una retención baja para pago del impuesto sobre los ingresos por intereses percibidos por los residentes (a veces eximiéndoles de la obligación de declararlos a efectos del impuesto sobre la renta). El problema se agrava porque la mayoría de los países europeos eximen a los no residentes de la retención sobre los ingresos por intereses. Aparte de consideraciones de equidad esto ha producido un tratamiento tributario muy desigual para las diferentes formas de capital. Así es más provechoso financiarse emitiendo deuda que emitiendo acciones, e invertir en activos financieros que en activos reales. Por todo ello la carga tributaria relativa entre el capital y el trabajo se ha hecho muy desequilibrada.

Para corregir este desequilibrio es necesaria una cooperación internacional que se enfrente con los problemas derivados de la movilidad del capital. Se puede actuar de dos modos. El primero consiste en establecer a nivel UE la obligación de los pagadores de declarar los pagos por intereses, y así los perceptores pagarían el impuesto sobre la renta en sus países respectivos. Este sistema, preconizado por Holanda y Dinamarca, es atractivo en teoría pero ha recibido poco apoyo a nivel político. El segundo modo sería establecer una considerable retención sobre los ingresos por interés de los residentes con un tipo uniforme a nivel europeo. Para implementar dicha retención en la EU serían necesarios acuerdos con los centros financieros donde los residentes europeos pudieran depositar sus activos, lo que requeriría la unanimidad entre los países miembros. Además aparecerían una serie de problemas respecto a la administración del impuesto. Debería ser un impuesto sobre la renta de todos los propietarios de la UE, y no un impuesto sobre los fondos conseguidos por los inversores de la UE; si así no fuera podría entrar en conflicto con el objetivo de rebajar los tipos reales de interés.

Evidentemente lo expuesto es sólo un esbozo fragmentario sobre cómo implementar un tratamiento tributario de los ingresos del capital que sea a la vez eficiente y equitativo. El desarrollarlo aquí iría más allá de nuestro propósito. De todos modos el principio básico está claro: *cuando los ingresos por interés soportan una carga tributaria relativa demasiado pequeña respecto a la soportada por los ingresos por trabajo, la falta de equidad consiguiente puede provocar la ruptura del sistema socioeconómico.* Si eso ocurre la moderación salarial está en peligro.

8.3. Equidad distributiva y determinación de los salarios.

Las opiniones varían respecto a dos cuestiones: hasta qué punto los acuerdos salariales se ven influidos por consideraciones de equidad, en particular la distribución del valor añadido entre el trabajo y el capital; y si una retención tributaria sobre los ingresos por interés es deseable en sí misma, independientemente de sus efectos sobre la moderación salarial.

La segunda cuestión, sin disputa la más controvertida (también entre los autores de este papel) tiene una relación menos estrecha con nuestro tema principal, salvo en la medida en que una retención tributaria sobre los ingresos por interés sería también una fuente muy bien recibida de ingresos fiscales.

Respecto a la primera cuestión, probablemente no disponemos todavía de la evidencia suficiente para sacar conclusiones firmes, aunque autores como Hellwig y Neumann estudiando Alemania y Drèze y Bean interpretando los resultados econométricos del Programa Europea contra el Paro están de acuerdo en concluir que *"al revés que en EE.UU., en la Europa de hoy la determinación de los salarios está dominada por los sindicatos, cuya preocupación principal es la equidad distributiva"*[15].

El encontrar un equilibrio apropiado entre los ingresos por trabajo y los por propiedad, reduciendo al mismo tiempo la propensión a la inflación de nuestras economías, no es tarea fácil. Requiere una reflexión semejante a la aplicada a las reformas del Estado Providencia. Desde luego la estructura industrial es un factor importante, pero también lo son las leyes, reglamentos y prácticas laborales, desarrolladas a lo largo del tiempo. Los economistas y el público en general deben ser conscientes de que alcanzar plenamente ciertos objetivos supondría descuidar otros

(15) Sacado de Drèze y Bean, obra citada, pág, 22. La apoyatura técnica es el descubrimiento de un término para la corrección de error que liga el porcentaje a favor de los salarios en el valor añadido con la tasa de paro. Una afirmación semejante aparece en "Germany under Kohl" por Hellwig y Neumann, "Economic Policy", 5, 1987.

también importantes y que por lo tanto es preciso encontrar un cierto equilibrio [trade-off] entre ellos. En otras palabras, es preciso emprender una reconsideración del problema semejante a las que hemos preconizado en la Sección anterior.

9. ELEMENTOS DE UNA SINTESIS.

9.1. Una iniciativa capaz de enfrentarse con la magnitud del problema del paro.

Nuestro análisis nos lleva a preconizar un conjunto de medidas de política económica así como un serio esfuerzo para examinar de nuevo, y luego reformar, algunas estructuras básicas de nuestras economías. No afirmamos que nuestras propuestas sean siempre originales[16]. El rasgo distintivo de nuestro mensaje en un tiempo como el actual, caracterizado por un paro elevado y creciente, es expresar dos firmes convicciones:

i) las medidas han de ser más fuertes[17] (y han de tomarse más deprisa y con más determinación que lo usual),

ii) los problemas plateados son lo suficientemente importantes para pedir una participación activa de los economistas académicos, que no deberían dejar la tarea enteramente en manos de los políticos.

Las medidas que recomendamos definen una iniciativa global capaz de hacer frente a la magnitud del problema. Como economistas independientes, conscientes de nuestros limitados conocimientos, apoyamos con toda la fuerza de nuestra convicción profesional unas sugestiones como las expuestas, más concretas y atrevidas que las de instituciones o comités oficiales. Recalcamos que las medidas que proponemos son compatibles y complementarias entre sí.

La razón por la que recomendamos tomar con rapidez y determinación estas medidas es que consideramos que son necesarias en la presente situación y perspectivas. Lo que más desanima en la mayoría de los análisis que nos son familiares es su falta de proporción con los problemas a resolver. Con un paro alto, creciente y que se estima que seguirá alto durante varios años incluso bajo el escenario optimista de un crecimiento real del 3% a medio plazo, debería ser un objetivo prioritario de todos los gobiernos europeos cooperar en este terreno donde los problemas son comunes para todos ellos.

9.2. Visión de conjunto presupuestaria e institucional.

Creemos útil recapitular aquí las implicaciones presupuestarias de las medidas que hemos expuesto:

---

(16) En algunos países la baja en los tipos de interés a corto es responsabilidad de los bancos centrales. La reducción del coste del trabajo no especializado es responsabilidad del gobierno en el Reino Unido, Francia y Bélgica. La simulación de proyectos específicos de inversión es el núcleo central de la Iniciativa de Crecimiento de Edimburgo. El disminuir las incertidumbres monetarias es la justificación principal del esfuerzo para lograr la Unión Monetaria Europea (UME) y el objeto de largos debates sobre política económica. Promover un sistema de Seguridad Social más eficiente constituye una recomendación explícita del informe provisional del Grupo de Trabajo de la ECDE y una preocupación común a todos los países de la UE. La presidencia belga de la UE ha anunciado que considera prioritaria la imposición sobre los ingresos por interés.

(17) Recomendamos que se llegue a un tipo de interés a corto igual a cero, eximir totalmente los salarios mínimos de las contribuciones a la Seguridad Social, estimular los proyectos de inversión hasta un gasto de 250 mil millones de ECUs u 8 veces la cantidad propuesta en Edimburgo, ampliar los tipos de proyectos que pueden ser subvencionados, etc.

Sección	Medida	Implicaciones presupuestarias
3,4	Tipos de interés a corto más bajos	Menor coste del servicio de la deuda pública, que variará según el país.
4,3	Exención de las contribuciones a la Seguridad Social para los salarios mínimos.	La exención uniforme costaría alrededor del 35 del PIB, la degresiva alrededor del 1,2%, con fuertes diferencias entre los países.
4,4	IVA	Tendría que aportar el 2% del PIB para poder compensar la exención de las contribuciones a la Seguridad Social.
4,4	Impuesto ecológico sobre las emisiones de anhídrido carbónico	En la forma considerada ingresaría el 1% o más del PIB.
5,5	Programas de inversión especialmente aptos para crear empleo	Podrían merecer subvenciones a los salarios de hasta el 1% del PIB.
7,3	Programas del Estado Providencia	El objetivo sería reducir el gasto en ellos en alrededor del 2% del PIB.
8,2	Retención tributaria sobre los ingresos por interés	Podría ingresar el 1% del PIB o más.
8,1	Moderación salarial	Sería neutral para el presupuesto público salvo por su influencia en la inflación y en los tipos de interés.

Un ejercicio atractivo sería considerar paquetes de medidas con implicaciones presupuestarias análogas y comparar su probable impacto sobre el empleo. Desgraciadamente no existe en Europa la base institucional necesaria para ese enfoque integrado. Las medidas que proponemos son de la competencia de diversas instituciones que no tratan de coordinar sus políticas respectivas de modo sistemático. Recientemente en Europa ciertos talantes de opinión y decisiones -que no vamos a desafiar aquí- se oponen a determinadas formas institucionales de coordinación [los autores se refieren a la opinión creciente en determinados órganos influyentes de opinión -"The Economist" por ejemplo- y gobiernos en contra de una mayor integración política europea]; por ejemplo el principio de subsidiariedad o la independencia de los bancos centrales. Aun así resulta instructivo hacer una lista de algunos niveles de responsabilidad para las medidas que sugerimos.

Medida	Nivel de responsabilidad
Tipos de interés nominales a corto.	Bancos centrales.
IVA.	Niveles mínimos acordados a nivel UE; tipos fijados por los gobiernos nacionales.
Impuesto ecológico sobre las emisiones de anhídrido carbónico.	Está siendo considerado a nivel UE.
Programas de inversión especialmente aptos para crear empleo.	A definir por los gobiernos nacionales (viviendas, renovación y transporte urbanos) o posiblemente por instancias de la UE; subsidios salariales a decidir por los gobiernos nacionales; su financiación supone la intervención de intermediarios cualificados.
Progamas del Estado Providencia.	Los gobiernos nacionales, en principio de acuerdo con los sindicatos y organizaciones empresariales.
Retención tributaria sobre los ingresos por interés.	Decisión de la UE por unanimidad.
Moderación salarial.	Instituciones de negociación salarial, distintas según el país.

9.3. Mensaje final de despedida.

Cómo organizar y coordinar los esfuerzos de los gobiernos europeos es una materia política difícil en la que no hemos entrado. En vez de hacerlo hemos recalcado la necesidad absoluta de esfuerzos ambiciosos, rápidos y decisivos, y creemos haber demostrado la posibilidad de definir una iniciativa apropiada para promover el crecimiento y el empleo en Europa.

Por supuesto no pretendemos conocer más de lo que el análisis económico permite. Aceptamos críticas y contrapropuestas, pero no dudamos que ha llegado el momento de una iniciativa europea de crecimiento, y esperamos que el esbozo aquí expuesto sirva de referencia para evaluar otras alternativas.

Exhortamos a los líderes políticos, económicos y sociales de Europa a que afirmen su determinación de definir y lanzar dicha alternativa, y también a nuestros colegas economistas de todos los países a que contribuyan al análisis y diseminación de la información necesaria para la misma.

APENDICE

LA COMPOSICION DE LA DEMANDA Y OFERTA DEL TRABAJO, DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA ESPECIALIZACION. (Redactado por Henri Sneessens.)

En los últimos 10 años ha aumentado el interés por las causas y consecuencias de posibles cambios en la composición de la demanda y oferta de trabajo desde el punto de vista de su especialización. En EE.UU. este interés surgió al observar que a partir de 1979 la distribución de la renta nacional se está haciendo cada vez más desigual, con los pobres cada vez más pobres (incluso en términos absolutos) y los ricos cada vez más ricos. Ha surgido el miedo de que la economía americana en el futuro pueda ser incapaz de proveer suficientes "empleos de clase media" (empleos que den un nivel de vida decente a trabajadores no cualificados a jornada completa). En Europa, como el funcionamiento del mercado de trabajo es muy diferente y los salarios reales son más rígidos (las negociaciones salariales son más centralizadas y la regulación gubernamental de los salarios más intensa) lo que preocupa es la persistencia del paro y su relación con el paro durante largo tiempo y la marginación de los trabajadores no cualificados.

Aunque no se ha llegado a un consenso sobre la importancia relativa de las posibles causas de tal evolución, en EE.UU. aumenta la evidencia de que la composición de la demanda y oferta de trabajo desde el punto de vista de su especialización ha cambiado sustancialmente durante los últimos 15 o 20 años y ha sido la causa de los cambios observados en los salarios relativos. En Europa la evidencia empírica es mucho más limitada, especialmente por falta de bases de datos suficientemente detalladas. Sin embargo parece realista pensar que las economías europeas en esencia se han visto confrontadas con los mismos "shocks" [cambios fuertes y repentinos] tecnológicos o de demanda que la economía de EE.UU., aunque ha reaccionado a ellos ajustando cantidades en vez de precios relativos. Examinaremos primero la evidencia en la economía americana y luego en la europea.

A.1. La economía norteamericana.

Las estadísticas básicas del crecimiento del empleo y de los salarios reales en la economía norteamericana se exponen sumariamente en el cuadro núm. A.1, que muestra que el porcentaje de empleo especializado ha aumentado constantemente desde 1973 a expensas del no especializado. En los años 70 sin embargo este aumento fue acompañado por una baja tanto relativa como absoluta de su salario real, mientras que por el contrario en los años 80 fue acompañado por una subida (relativa). En condiciones de pleno empleo y competencia perfecta estos cambios tienen que ser el resultado de cambios en la oferta, en la demanda o en ambas. El "mix" observado de cambios en el empleo y en los salarios reales sugieren que, por lo menos en los años 80, los cambios en la oferta fueron acompañados por cambios aun más fuertes en la demanda.

CUADRO NUM. A.1

EMPLEO Y SALARIOS REALES POR HORA EN EE.UU. SEGUN EL GRADO DE CUALIFICACION

(Cualificado = graduados en college + con algunos años de college;

no cualificados = graduados en "high school" + no acabaron el "high school")

	Composición del empleo			Crecimiento de los salarios	
	1973	1979	1988	1973-79	1979-88
Cualificados	31%	38%	45%	-9,20%	0,07%
No cualificados	69%	62%	55%	-5,00%	-3,10%

Se han realizado varios estudios basados en datos microeconómicos detallados por industria, edad, educación, sexo, etc. para tratar de averiguar la influencia de cada uno de los factores en juego (cambios en las curvas de la oferta y de la demanda, fenómenos puramente cíclicos, aspectos institucionales derivados de la fijación de un salario mínimo, influencia de los sindicatos, y rentas específicas de cada industria). La mayoría de esos estudios llegan a la conclusión de que, por sí solos, alteraciones en la oferta, o cíclicas, o institucionales, no pueden explicar los cambios expuestos en el cuadro núm. A.1; por lo tanto algunos cambios en las curvas de oferta y de demanda tienen que haber jugado un papel sustancial (ver el estudio de Levy y Murname en JEL, 1992). Otros muchos factores pueden haber influido también. Los factores que pueden haber producido un cambio positivo en la demanda a favor del trabajo especializado pueden agruparse para nuestro examen en dos categorías, los relacionados con cambios estructurales en la demanda de bienes domésticos (desindustrialización) y los relacionados con cambios en el empleo dentro de la industria en cuestión (subcontratación[18] e internacionalización de economías, cambio tecnológico no neutral relacionado con la revolución causada por el empleo de computadoras). Examinaremos cada aspecto separadamente y luego nos ocuparemos de las medidas de la elasticidad de sustitución entre trabajo especializado y no especializado y de sus respectivas elasticidades de salario.

Cambios estructurales en la demanda de bienes domésticos: desindustrialización.

La rápida pérdida de importancia del sector manufacturero, especialmente desde 1979, es una explicación potencial que salta a la vista. Implica que muchos trabajadores no cualificados

[18] Traduzco "out-sourcing", un neologismo inglés, por subcontratación aunque no es una traducción del todo exacta: "out-sourcing" tiene lugar cuando algunos de los componentes o procesos empleados en una empresa industrial se encargan a otra pagándola lo convenido. (Nota del traductor).

tuvieron que dejar el sector manufacturero, con buenos salarios, y encontrar trabajo en el sector de servicios (donde los salarios son más bajos desde siempre) en parte como resultado de una competencia más fuerte del trabajo femenino. En 1979 el 38% de los varones graduados en "high school" trabajaban en el sector manufacturero, contra un 18% empleados con salarios inferiores en el comercio al por mayor o detallista; en 1987 las cifras comparables eran el 29% y el 23% respectivamente (Levy-Murname, cuadro núm. 7, 1992). Katz y Murphy explican este estrechamiento de la diferencia entre los salarios de graduados de "high school" masculinos y femeninos como debido en parte a la reducción en la demanda de empleos manufactureros bien pagados. Cambios en la demanda final pueden también explicar un 20-30% del aumento del diferencial entre salarios "college/high school" durante los años 80 (Blackburn-Bloom-Freeman, 1990, Katz-Revenga 1990).

Tradicionalmente se han relacionado la desindustrialización y los cambios en la composición de la producción con el aumento de la competencia extranjera en los mercados de EE.UU., especialmente después de la fuerte subida del dólar y de los déficit comerciales al principio de los años 80 (Murphy y Welch, 1991 y 92). Aparte de su efecto sobre los salarios relativos debido al aumento de la competencia entre varones y mujeres no cualificados, este cambio estructural puede también afectar el "mix" de las demandas especializada y no especializada si las nuevas industrias utilizan relativamente más trabajo especializado. En 1979 la ratio trabajo especializado/-no especializado era 0,30 en el sector manufacturero comparada con 0,56 en el resto de la economía. En 1983 esas cifras eran respectivamente 0,38 y 0,46 (Levy y Murname, cuadro núm. 7, 1992).

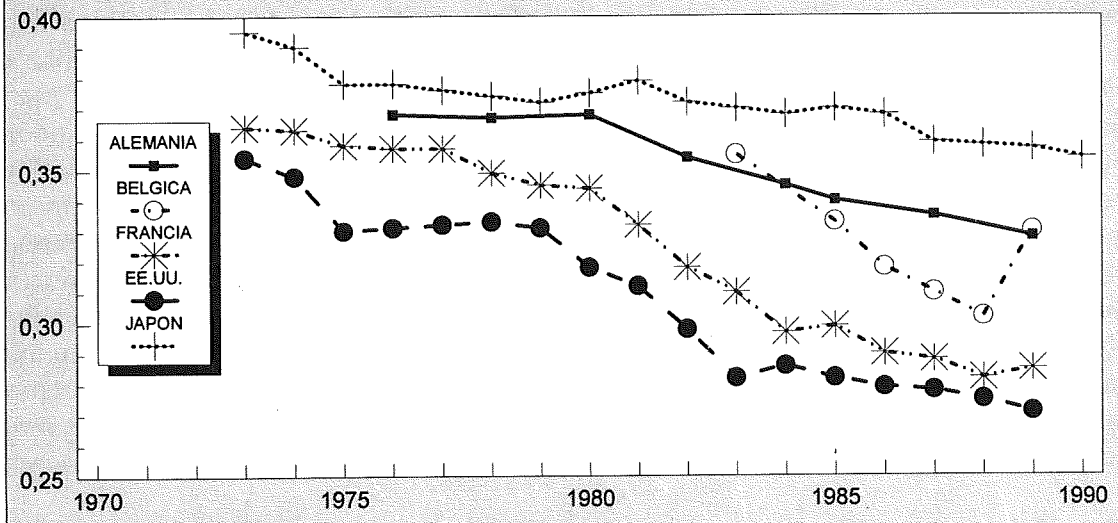
Cambios del empleo dentro de la industria en cuestión: subcontratación y cambio tecnológico.

La desindustrialización no puede explicar por sí sola los cambios observados en los salarios relativos. Incluso dentro del sector manufacturero ha habido un cambio en el "mix" trabajo especializado/no especializado. Desde 1979 a 1987 el número de graduados de "high school" empleados en el sector manufacturero ha aumentado en un 5,6%; en el mismo período el empleo de graduados de "college" aumentó un 29,2% (Levy-Murname, cuadro núm. 7, 1992). La subcontratación es una posible explicación. Resulta en la transferencia a países de bajos salarios de actividades productivas realizadas por graduados de "high school", quedando en EE.UU. sólo las actividades financieras y de marketing a cargo de graduados de "college".

Sin embargo muchos estudios recalcan el papel de cambios tecnológicos no neutrales. El cambio tecnológico puede ser el resultado de la revolución de las computadoras, o más en general, del efecto de capital de alta tecnología (incluyendo computadoras, comunicaciones y equipo e instrumentos de fotocopiar) sobre la estructura de la demanda de trabajo. Según Bound y Johnson (1992) la mayor parte del cambio en la demanda de trabajo especializado podría explicarse por ese cambio tecnológico general, común a todas las industrias. Así el progreso tecnológico no neutral, ya presente en los años 70, habría causado un impacto aún mayor durante los años 80. Como hizo notar Katz (NBER Research Conference anual, 1992) "los diferentes impactos del cambio tecnológico y del comercio internacional son difíciles de identificar, ya que el aumento de la competencia internacional puede motivar a las empresas a que sean innovadoras, acepten nuevas tecnologías o cambien la organización del trabajo."

GRAFICO NUM. 1

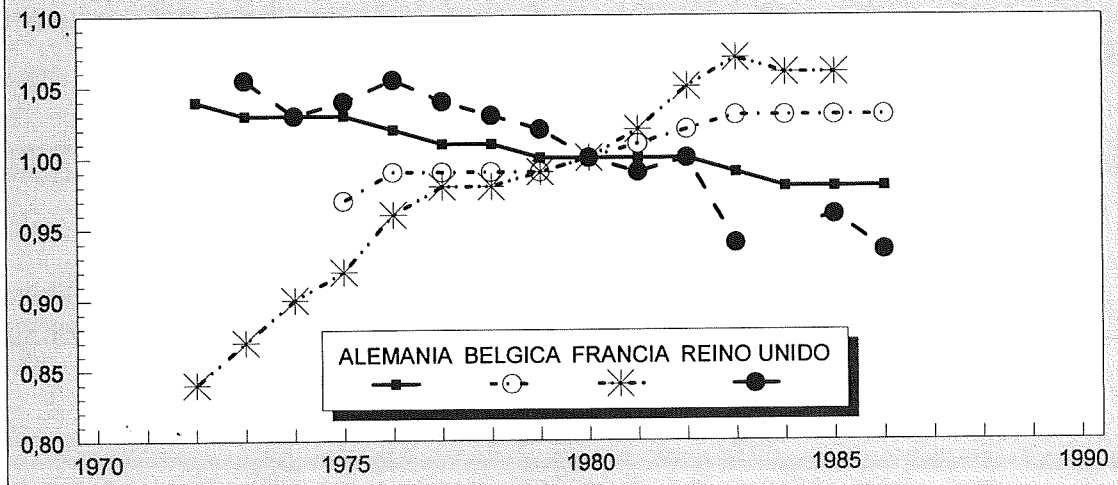
PROPORCION DE TRABAJADORES MANUALES EN EL EMPLEO TOTAL



FUENTE: INFORME ANUAL DE LA IOT

GRAFICO NUM. 2

COSTE LABORAL RELATIVO DE LOS TRABAJADORES MANUALES
RESPECTO A LOS NO MANUALES (1980=1)



FUENTE: EUROSTAT

Elasticidades de sustitución y de salarios.

Las estimaciones de las elasticidades de sustitución y de salarios propios[19] de las demandas de trabajo especializado y no especializado se basaban tradicionalmente en una distinción entre trabajadores en la producción y en otros sectores [como distribución, marketing, etc]. Hoy está claro que ese no es el camino apropiado para diferenciar el trabajo especializado del que no lo es. Sin embargo estudios recientes (Hamermesh, 1986) basados en una desagregación por nivel de educación llegan a resultados parecidos. Una observación común a todos ellos es que las elasticidades de los salarios propios son más bajas en valor absoluto cuanto más grande es la cuantía de capital humano que incorporan. La mayoría de las estimaciones de las elasticidades de los salarios propios basadas en las funciones de costes son (en valor absoluto) entre 0,3 y 1,2 para trabajadores manuales [blue-collar], y sustancialmente inferiores (a menudo la mitad) para trabajadores de oficina [white-collar]. La mayoría de las estimaciones de las elasticidades de sustitución varían entre el 0,5 y el 1%, pero a veces son mucho más altas. La estimación de Bound y Johnson (1992) es 1,70. Se da pues una notable incertidumbre.

A.2. Economías europeas.

En la medida en que la demanda de empleo especializado está relacionada con cambios en el empleo en la industria manufacturera (bien sea debido a desindustrialización, o a subcontratación, o a progreso tecnológico no neutral) la evolución del porcentaje de trabajadores manuales sobre el total (ver gráfico 1) puede proporcionarnos una información útil. Las cifras sugieren que la evolución en Europa ha sido similar en líneas generales a la de EE.UU. La ratio de costes salariales del trabajo no especializado al especializado nos da igualmente una información similar sobre la evolución de la ratio salarios de no cualificados/ de cualificados. El gráfico 2 muestra que esta ratio ha aumentado considerablemente en Francia, ha permanecido más o menos estable en Alemania, y ha disminuido sustancialmente en el Reino Unido. Hay pues a este respecto diferencias considerables, que pueden atribuirse a diferencias en las instituciones para el mercado de trabajo y en las políticas gubernamentales. Estudios más detallados (ver los papeles que publicarán Freeman y Katz en 1993) llegan a las mismas conclusiones.

CUADRO NUM. A.2

RATIO DEL EMPLEO Y SALARIOS DE TRABAJADORES NO CUALIFICADOS SOBRE CUALIFICADOS EN ALEMANIA

(El grupo de "no cualificados comprende la categoría I en trabajadores manuales y las II y III en "white collar")

	Ratio empleo no cualificados/cualificados		Ratio empleo de salarios no cualificados/cualificados	
	Manuales	Empleados de oficina	Manuales	Empleados de oficina
1966	1,34	0,88	0,78	0,56
1970	1,42	0,75	0,78	0,57
1980	1,17	0,43	0,80	0,59
1990	1,02	0,38	0,82	0,58

El cuadro núm. A.2 nos da más información sobre Alemania. Confirma esencialmente nuestra interpretación de los gráficos 1 y 2. Algunos resultados para Francia se analizan en Maillard-Sneesens (1993) y confirman también nuestra interpretación de los gráficos 1 y 2, o sea que la ratio empleo no especializado/especializado ha disminuido considerablemente, mientras que el

[19] He traducido "own-wages" por "salarios propios". (Nota del traductor).

coste salarial relativo del no especializado aumenta (reduciendo así la diferencia entre los salarios de los cualificados y los no cualificados, aunque el número de empleos no cualificados han bajado considerablemente tanto en términos absolutos como en relativos).

REFERENCIAS

BLACKBURN, MCK.L, BLOOM, D.E, FREEMAN, R.B., "The Declining Economic Position of Lees Skilled American Men", en Burtless, G., ed., *A future of luusy jobs?*, Washington DC, The Brookings Institution, 1990.

BOUND, J., HOHNSON, G., "Changes in the Structure of Wages in the1980's: An Evaluation of Alternative Explanations", *American Economic Review, 82(3)*, pp 371-392, 1992.

FREEMAN, R.B., KATZ, L.F., eds, "Differences and Changes in Wage Structures", NBER Volume, University of Chicago Prees, 1993.

HAMERMESH, D.S, "The Demand for Labor in the Long Run", en Ashenfelter, O.C., Layard, R., eds, *Handbook of Labor Economics,* North-Holland, 1986.

KATZ, L.F., MURPHY, K.M., "Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Deman Factors", *Quartely Journal of Economics, 107(1)*, pp 35-78, 1992.

KATZ, L.F., REVENGA, A.L., "Changes in the Structure of Wages: The United States versus Japan", *NBER Reprint* Nº 1354, 1990.

LEVY, Fr., MURNAME, R.J., "U.S. Earnings Levels and Earnings Inequality: A REview of Recent Trends and Proposed Explanations", *Journal of Economic Literature,* XXX, pp 1333-1381, 1992.

MAILLARD, B., SNEESSENS, H., "Caractéristiques de l'emploie et du chômage par PCS: France, 1962-1989", IRES Discussion Paper, Economics Department, Université Catholique de Louvain, de próxima aparición. 1993.

MURPHY, K., WELCH, F., "The Role of International Trade in Wage Differentials", en M.Kosters, ed., *Workers and Their Wages,* Washington DC, American Enterprise Institute, pp 39-69, 1991.

MURPHY, K., WELCH, F., "The Structure of Wages", *Quartely Journal of Economics,* 107 (1), pp 215-326, 1992.

EL LIBRO BLANCO SOBRE COMPETITIVIDAD, CRECIMIENTO Y EMPLEO DE LA COMISION EUROPEA(*)

El pasado junio, el Consejo Europeo reunido en Copenhague pidió a la Comisión un libro blanco sobre la estrategia a medio plazo sobre la competitividad, el crecimiento y el empleo. De estos tres problemas, el que más preocupa al Consejo es el del paro. Se comprende esa preocupación: en los últimos 20 años el PIB de la Unión Europea (UE) -desde la entrada en vigor del Tratado de Maastricht la Comunidad Europea ha pasado a llamarse Unión Europea- ha aumentado de modo similar al de EE.UU. y Japón. Sin embargo, el paro en la UE es el 11%, mientras que en EE.UU. y en Japón es sólo el 7 y el 2,5% respectivamente. Es inevitable plantearse la pregunta: ¿Por qué Europa es incapaz de transformar el crecimiento del PIB en crecimiento del empleo, al contrario que las otras dos grandes economías mundiales? El libro blanco (llamado también Plan Delors) trata de respondería y traza un plan para crear 15 millones de puestos de trabajo de aquí a fin del siglo evaluando su coste.

Esencialmente, el Plan Delors consta de dos mensajes bien diferenciados: por una parte, recomienda -una vez más- aplicar las recetas bien conocidas para remediar el paro, tantas veces repetidas en informes de la UE, OCDE, etc, lo que podríamos llamar la "solución ortodoxa"; y por otra -y en esto consiste su novedad-, además de los remedios ortodoxos, propone un ambicioso plan para incrementar la demanda de trabajo: mejorar las infraestructuras físicas (carreteras) e informáticas, y desarrollar las nuevas tecnologías, como la biotecnología y los avances en el sector audiovisual. Por último, diseña un plan de financiación, igualmente ambicioso, para cubrir el gasto que supondrán esas mejoras y ese apostar por nuevas tecnologías.

El primer mensaje rechaza lo que podríamos llamar la solución conservadora radical del problema del paro, consistente en rebajar los salarios y las prestaciones de seguridad social hasta el punto en que el mercado por sí mismo absorba a los parados. Afirma acertadamente que, aparte de consideraciones de equidad, esa solución es imposible de aplicar en un régimen democrático. La solución que propone el libro blanco, en vez de esa "liberalización por la tremenda", se basa en una serie de medidas sobre las que existe una práctica unanimidad entre los economistas, lo que hemos llamado la "solución ortodoxa": para reducir el paro, es necesario mejorar la educación y formación profesional a lo largo de toda la vida activa del trabajador; aumentar la movilidad del trabajo interna y externa -interna, dentro de la empresa, haciendo más fácil y barato el cambiar de ocupación o de lugar de trabajo al trabajador cuando las condiciones del mercado así lo exijan, y externa, fuera de la empresa, reduciendo las indemnizaciones de despido y aligerando la tramitación legal del mismo cuando la empresa, por falta de pedidos o por otra razón, tenga que despedir trabajadores- rebajar las cargas por Seguridad Social a cargo de la empresa; reducir el coste relativo del trabajo no cualificado; crear empleos más baratos para aprendices; convencer a los sindicatos que conseguir aumentos de salarios reales por encima del aumento de la productividad destruye empleos; crear empleos mediante una política monetaria y fiscal encaminada

(*) Resumen y comentarios de Ricardo Cortes.

hacia la estabilidad; fomentar el comercio internacional, en concreto completando con éxito la Ronda Uruguay[1], lo que acabaría por crear empleos, aunque al principio el ajuste destruya algunos... Todas estas recomendaciones, tantas veces repetidas, han sido recogidas en el libro blanco. Citémosle:

"La reducción progresiva de los déficit públicos es necesaria... para reducir el endeudamiento... Ello implicará... frenar los gastos de funcionamiento en beneficio... de la inversión material e inmaterial".

"... políticas monetarias... con un objetivo de baja inflación... producirán nuevas bajas en los tipos de interés que harán más atractivas las inversiones necesarias para la modernización y la competitividad".

"... las rigideces del mercado del trabajo [son las] causantes en gran parte del paro estructural europeo."

"prioridades de la acción al servicio del empleo son apostar por la educación y formación a lo largo de toda la vida, aumentar la flexibilidad interna y externa, reducir el coste relativo del trabajo poco cualificado."

"Para mejorar la flexibilidad externa... se necesita... aumentar la movilidad geográfica... favorecida por la recuperación del mercado de la vivienda..."

"En algunos países del Sur de la UE [España entre ellos], las condiciones de despido de los trabajadores con contrato de duración indefinida deberían suavizarse, lo que contribuirá a limitar las formas precarias de empleo" [Hay que] "ajustar la fuerza del trabajo evitando en lo posible los despidos... [para ello aumentar] la flexibilidad de los tiempos de trabajo (a tiempo parcial y tiempo compartido) y fórmulas de incentivos salariales."

"En la mayor parte de los países de la UE, resulta indispensable reducir los costes no salariales del trabajo poco cualificado..."

"No es posible seguir dejando sin ocupación a gran parte de los parados."

Podríamos continuar indefinidamente las citas.

Examinemos con más detalle el contenido del primer mensaje. En su *preámbulo*, el libro blanco recalca que no hay soluciones milagrosas al problema del paro: ni el proteccionismo elevando el arancel aduanero, ni bajando fuertemente los tipos de interés y aumentando sin reparo el déficit público, ni reduciendo el tiempo de trabajo para repartirlo nacionalmente, ni bajando fuertemente los salarios y los subsidios al paro, vejez, etcétera.

La situación no permite demora: en los últimos 20 años, la tasa potencial de crecimiento económico de la UE ha bajado del 4 al 2,5%; el paro aumenta de forma continua de ciclo en ciclo; la tasa de inversión ha bajado 5 puntos y nuestra posición relativa respecto a EE.UU. y Japón se ha deteriorado fuertemente, y todo eso a pesar del progreso hacia el mercado único y del medio punto de crecimiento adicional al año conseguidos de 1986 a 1990.

(1) El acuerdo del GATT correspondientea la Ronda Uruguay se ha firmado el 15 de diciembre de 1993.

Habría que crear 15 millones de puestos de trabajo de aquí a fin de siglo. Condición indispensable para ello es la estabilidad macroeconómica, reduciendo el déficit público y la inflación, gracias a una política monetaria estable que haga bajar los tipos de interés a largo plazo, decisivos para la inversión, y a una política de rentas que modere los costes de producción.

En su *Parte A: Retos y pistas para entrar en el siglo XXI* el libro blanco describe brevemente las tareas a realizar y justifica el procedimiento para ello preconizado por la Comisión. Ante todo, reconoce que el mayor estímulo vendrá dado por la acción del mercado, pero añade que el mercado no está exento de fallos, que habrá que corregir eliminando los obstáculos al mismo para mejorar su eficacia y, lo que es más importante, estableciendo mecanismos de solidaridad social que corrijan las desigualdades excesivas y la marginación de los débiles que el mercado, por bien que funcione, es incapaz de corregir.

Añade que un importante aspecto de esta solidaridad ha sido desatendido: la que debe existir entre los que tienen trabajo y los que no lo tienen. Dice textualmente:

> "Esta idea fundamental ha estado completamente ausente en los últimos 10 años en las conversaciones y en las negociaciones colectivas. Proponemos ... un pacto social... cuyas modalidades se adaptarían a las peculiaridades de cada país... las nuevas ganancias en productividad serían destinadas a en lo fundamental a inversiones de futuro y a la creación de nuevos puestos de trabajo."

Es, justo, la idea preconizada por el gobierno español y rechazada enérgicamente por los sindicatos, a pesar de su indiscutible racionalidad. Precisamente, es España el país donde esta falta de solidaridad es más intensa: según el libro blanco, aunque España y Alemania crecieron poco más o menos al mismo ritmo en los últimos 15 años (del orden de un 2,3% anual), el paro en España es más del doble que en Alemania, 9 y 23% respectivamente en noviembre pasado.

Sin embargo, el pacto social no basta: son precisas además medidas activas en favor de los pobres (50 millones en la UE) para prevenir y a curar su marginación: medidas educativas, formación accesible a todos, renovación de barrios enfermos...

El crecimiento no constituye toda la respuesta al paro: sólo remedia el paro cíclico, pero no el estructural, que es el que de veras aqueja a la UE. Para remediar este último, son precisas las medidas que constituyen lo que hemos llamado solución ortodoxa, expuestas al principio de este artículo: educación y formación durante toda la vida, aumentar la flexibilidad interna y externa, etc. Aun así, no hay que esperar que el paro se vaya a reducir de la noche a la mañana: aquí no hay curas milagrosas.

El libro blanco apunta a una serie de condiciones para que las medidas de la solución ortodoxa puedan llevarse a efecto: Así, para una mayor movilidad geográfica del trabajo, es preciso mejorar el mercado de la vivienda y suprimir obstáculos a la construcción de viviendas de alquiler. En algunos países del Norte de Europa, habría que reducir determinadas prestaciones de paro a cambio de rebajar los impuestos sobre las rentas bajas; en otros del Sur (España, aunque no lo dice), las condiciones de despido de los trabajadores fijos deberían suavizarse, aunque habría que apostar por la continuidad del vínculo entre la empresa y el trabajador. Habría que desarrollar el trabajo a tiempo parcial y a tiempo compartido y los incentivos salariales.

El libro blanco se preocupa del coste excesivo de las contribuciones a la Seguridad Social. Entre 1970 y 1991, subieron del 34 al 40% del PIB. Se pregunta:

"¿No habría que ver en ello una de las causas de la desaceleración del crecimiento y, sobre todo, del aumento del paro?"

Dedica una atención especial a cómo reducir el coste del trabajo no cualificado,

"íntimamente ligado al del paro de larga duración. El que en 8 de los 12 países de la UE las cargas sociales graven más, relativamente, a los salarios más bajos"...[es decir, a los del trabajo no cualificado comparado con los del cualificado] "es una de las más graves causas estructurales del paro y del trabajo sumergido. Estudios realizados demuestran que una reducción del 30 al 40% de las cotizaciones, centrada en las remuneraciones bajas, aumentaría el empleo en un 2%."

Hay que renovar radicalmente la política de empleo: "Alrededor de dos tercios del gasto público destinado a los parados consiste en ayudas, y sólo un tercio en medidas activas. Habría que invertir completamente esta actitud [para] prevenir el paro de larga duración. [Habría que] proponer a los parados, si se prolonga su situación... en primer lugar, una formación de buen nivel que los cualifique, y luego la posibilidad de un empleo, incluso público, durante algunos meses..., [ello] exigiría un notable reforzamiento de los servicios públicos de empleo... Al contrario de los que se supone, no implicaría costes prohibitivos... Se ha calculado que los efectos de triplicar los gastos de funcionamiento de los servicios públicos de empleo en la UE, es decir, pasar del 0,17 al 0,5% del PIB... en tres años, se amortizarían prácticamente gracias a la disminución del paro".

Cabría preguntarse si ese cálculo no es demasiado optimista. ¡Tiene tantos imponderables!

Hay que ocuparse también del paro de los jóvenes, en especial de los que salen del sistema escolar antes de los 18 años sin haber adquirido una formación profesional reconocida. Habría que crear, a escala nacional, un sistema que se la dé a todos, acompañada o no de estancia en una empresa.

Desde hace 20 años, los gobiernos nacionales, para aliviar el problema del paro, han seguido una política malthusiana radicalmente equivocada, tratando de reducir la oferta de mano de obra adelantando la edad de jubilación, e intensificando los programas de invalidez, lo que, desde luego, ha reducido la oferta en varios millones de personas, pero al precio de un coste financiero creciente que aumenta el coste del trabajo y perjudica la productividad y, en consecuencia, la competitividad. En vez de reducir indiscriminadamente la oferta, hay que mejorar su calidad mediante mejor educación y formación profesional continua, y hay que aumentar la demanda de trabajo para que el crecimiento se traduzca en un aumento de la misma. Es una tarea difícil, pero no imposible. Hay el ejemplo de la segunda mitad de los años ochenta: durante ellos, en la UE, ante la perspectiva del Mercado Unico Europeo y la consiguiente supresión de barreras físicas y técnicas entre los estados miembros, el crecimiento anual del PIB fue de una media del 3,2% y se crearon 9 millones de puestos de trabajo. Aquí vemos cómo medidas legislativas encaminadas a conseguir una mayor integración europea estimularon por sí mismas al crecimiento, incluso antes de que se hiciesen sentir sus efectos.

El libro blanco continúa con su *Parte B: Condiciones para el crecimiento la competitividad y el aumento del empleo (trabajos preparatorios)*. Lo más importante de el ha sido recogido en la Parte A resumida más arriba. Por ello, sólo mencionaremos alguno de sus aspectos más relevantes.

Al considerar cómo aumentar de la inversión, que juega un papel fundamental entre las condiciones macroeconómicas para la creación de empleo, en la Parte B se dice:

"...para que la producción registre un incremento sostenible, es necesario que aumente el capital disponible, [lo que] presupone un aumento de la inversión que, a la larga, se traduzca en una mayor proporción de la misma en el PIB. Del actual 19% debería pasarse al 23 o 24% ... una variación de tal magnitud requiere mucho tiempo..."

"La política económica deberá, pues, orientarse a propiciar una mayor tasa de crecimiento y a fomentar, al mismo tiempo, la inversión, a fin de que crezca más deprisa que el consumo. Esta relativa disminución del ritmo de expansión real del consumo es el precio que la sociedad ha de pagar durante los próximos años...".

"Los resultados... de un aumento de la inversión... se reflejarían [también] en una introducción más rápida de nuevas tecnologías... [que] mejorarían enormemente la competitividad de la economía comunitaria."

"Tampoco es tarea fácil crear las condiciones para que la inversión se constituya en motor de crecimiento... es necesaria, pero no suficiente, una mayor rentabilidad de la inversión; la clave está, sin embargo, en... aumentar la confianza de los empresarios:"

"i) Para aumentar la rentabilidad de la inversión, es preciso incrementar la productividad tanto del capital como del trabajo. Durante la mayor parte de... los años 80, los salarios reales en la UE crecieron, en promedio, un punto porcentual menos que la productividad. Esta podría ser la pauta a seguir [para] lograr el necesario aumento de la rentabilidad y de la competitividad... [ello], unido al crecimiento del empleo, permitirá una expansión constante de la renta disponible de las economías domésticas y, por ende, del consumo privado."

"ii) Para restablecer la confianza de los empresarios es preciso... el mantenimiento de un marco macroeconómico estable y de un nivel adecuado de crecimiento de la demanda..., la firme reanudación del... ajuste estructural y la realización de proyectos ambiciosos... (mayor liberalización comercial dentro del GATT y plena apertura del Mercado Unico, Redes Transeuropeas, iniciativas audaces en Investigación y Desarrollo, otros proyectos de infraestructura, etc.)"

Al referirse a las medidas estructurales, en la Parte B se afirma, respecto a la política salarial, que:

"[Habrá que] incorporar previsiones más bajas de inflación a las negociaciones salariales."

"En condiciones normales, los salarios unitarios nominales podrían incrementarse en una medida equivalente al objetivo fijado por las autoridades monetarias para la inflación (entre un 2 y un 3%) más aquella parte el incremento de la productividad que 'puede distribuirse entre los trabajadores. En la situación actual, la productividad sólo aumenta como resultado de la eliminación de la mano de obra excedentaria a raíz del descenso de la producción, y tal aumento no corresponde, por lo tanto, a la creación de riqueza que pueda distribuirse. En consecuencia, el crecimiento de los salarios nominales no debería rebasar en la actualidad el 2 o el 3% anual. Sin embargo, y pese al marcado descenso registrado en los últimos tiempos, este porcentaje se sigue sobrepasando en algunos estados miembros y en la UE en su conjunto..."

"... habrá que procurar que los aumentos salariales estén en consonancia con el objetivo de estabilidad y con el imprescindible restablecimiento de la rentabilidad de la inversión y de la competitividad, [es decir] *un punto porcentual por debajo de la productividad...*"

El libro blanco, con razón, no se muestra demasiado optimista:

"La eficacia de las medidas aquí formuladas para restablecer el crecimiento depende de... factores que escapan, en mayor o menor grado, del control de las esferas de decisión, como son la confianza de empresarios y consumidores y la actuación de los principales socios comerciales de la UE. Es muy probable que... la recuperación sea modesta y vacilante".

Respecto a la competitividad, el libro blanco constata una evolución claramente desfavorable:

"La industria de la UE ha mejorado sus posiciones en los mercados de crecimiento lento (material ferroviario, algodón, máquinas textiles y de coser, textiles diversos, [etc]... mientras que sus posiciones han empeorado en los mercados de valor añadido elevado, como ofimática, informática, electrónica, [etc]... Su estructura no se adecua pues a los mercados con potencial de futuro."

"La productividad aparente del trabajo en la industria de fabricación de la UE se mantiene a un nivel considerablemente inferior al de la industria americana y japonesa".

Respecto a las fusiones y alianzas de empresas, el libro blanco observa que:

"... alianzas estratégicas..., de desarrollarse de forma incontrolada, podrían provocar situaciones de oligopolio restringirían... la competencia a escala mundial... Es necesario que las autoridades evalúen es repercusiones... en el ámbito de la competencia para que UE no sea la primera perjudicada por su excesivo rigor en la materia... Nuestras empresas deberán tener acceso a instrumentos de cooperación flexibles... que les permitan establecer las alianzas necesarias para contrarrestar el peso de algunos de sus competidores americanos y japoneses.

Para aumentar la competitividad de las empresas de la UE, el libro blanco aconseja:

"Redistribuir las cargas fiscales de forma que se aligere la parte que pesa sobre el trabajo y que se aumente la que grava la utilización de recursos naturales. Los criterios de [concesión] de ayudas públicas deberán revisarse para poder tener en cuenta el valor añadido y no fomentar un aumento injustificado de la intensidad de capital de la producción."

"El fomento de la inversión inmaterial debería convertirse en una prioridad. La formación, la investigación y, en general, todo lo relacionado con el conocimiento deberán tratarse como verdaderas inversiones. Convendrá sacar las consecuencias oportunas, concretamente en... las disposiciones fiscales y contables."

Respecto a las PYME (empresas con menos de 500 empleados, según la definición comunitaria) el libro blanco opina que:

"La UE... debe dotarse de una estrategia complementaria [para] facilitar el ajuste de las empresas, sobre todo de las PYME, a las nuevas exigencias de competitividad."

"Las PYME representan [el]... 70,2% del empleo comunitario (el 29% en empresas de menos de 10 empleados), el 70,3% del volumen de negocios y entre el 65 y el 85% del valor añadido en los países en los que se dispone de datos... Las PYME constituyen el mayor potencial de creación de empleo... y desempeñan un papel primordial en la oferta del primer empleo, asegurando... una parte de la formación de la mano de obra..."

"... la mortalidad de las PYME, que... parece aumentar en la mayor parte de los estados miembros, es un factor preocupante..."

"Habrá que identificar y reducir las restricciones de origen fiscal, administrativo, financiero y otras que obstaculizan la creación o mantenimiento de las PYME... mejorar la calidad de su gestión..., apoyar el desarrollo del empleo en las PYMES de servicios.

Hasta aquí lo que al principio de este artículo hemos llamado "primer mensaje" del libro blanco. Decíamos entonces que el "segundo mensaje" consistía en un ambicioso plan para incrementar la demanda de trabajo consistente en mejorar las infraestructuras físicas (carreteras, líneas telefónicas, etc.) e informáticas, desarrollar las nuevas tecnologías como la biotecnología y la audiovisual. La Parte B del libro blanco dedica al mismo tres capítulos: el 3, Redes Transeuropeas, el 4, Investigación y desarrollo tecnológico, y el 5, Transformación social y nuevas tecnologías. Expondremos brevemente lo más importante de ellos.

Respecto a las redes transeuropeas el libro blanco afirma que:

"[Su] potencial de creación de empleo es importante, por un lado, y de forma directa y a corto plazo, [mediante] los proyectos... propuestos, y por otro, gracias a los efectos positivos y duraderos sobre las condiciones de producción".

"El total de inversiones directas necesarias hasta 1999 podría alcanzar hasta 400 mil millones de ecus, de los cuales 220 mil millones corresponderían a... transportes, 150 mil millones a telecomunicaciones, y 13 mil millones al trasporte de energía."

[Ahora bien] "la situación económica... no deja apenas margen para aumentar la financiación pública por encima de los previsto. Las propuestas de la Comisión tienen en cuenta este hecho y no requieren una financiación pública adicional".

[Serán pues] "necesarias nuevas formas de asociación entre financiación privada y pública, sustentadas por una ingeniería financiera que englobe la totalidad..."

"El objetivo... ha de ser el atraer inversiones privadas a las redes [gracias a] unas condiciones atrayentes..., completando la inversión privada [con] la pública en la medida de lo necesario".

En lo que respecta a las infraestructuras de transporte, según el libro blanco

"De aquí a 1999 van a ser necesarios 220 mil millones de ecus; es decir, de 30 a 35 mil millones por año. La UE, incluidas las contribuciones de los estados miembros, podrá movilizar 90 mil millones. Pero, dada la presente situación económica, no es pensable que el resto pueda financiarse por vía presupuestaria".

"Será indispensable prolongar las redes más allá de las fronteras de la UE, [abarcando] el Espacio Económico Europeo y hacia su frontera oriental."

"La dimensión del déficit es motivo de inquietud considerable. A pesar de que el nivel de ahorro sigue siendo elevado, se ha hecho difícil atraer inversiones a este terreno... [por] incertidumbre sobre su rendimiento y, por consiguiente, sobre los beneficios de la inversión."

"La Comisión ha establecido una lista indicativa (ver anexo)... de 26 grandes proyectos [que importan] 80 mil millones de ecus. [Sobre] esta lista, la Comisión iniciará lo antes posible un debate con las autoridades y medios económicos afectados."

Respecto al transporte de energía afirma que:

"La fiabilidad y eficacia del suministro de energía son factores importantes de la competitividad..."

"El acondicionamiento de las redes de transporte de energía no plantea, en primer término, un problema de financiación. Las inversiones... son en general, más rentables y no necesitan la misma intensidad de apoyo financiero por parte de los poderes públicos. La ayuda pública sólo es indispensable para algunas regiones periféricas de la UE y para determinados proyectos."

La dificultad [para las inversiones privadas] [son] los obstáculos administrativos... Suprimirlos es indispensable". "El importe de las inversiones en redes transeuropeas de electricidad y gas natural puede alcanzar 13 mil millones de ecus de aquí al fin de la década".

Respecto a las redes de telecomunicaciones,

"La tasa de crecimiento anual estimada hasta el año es del 8% para el mercado de servicios y del 4% para el de equipos... Este sector representará... el 6% del PIB a fin de siglo, sin contar con sus efectos indirectos... Estas redes constituirán el sistema nervioso de la economía".

"[En este sector] la oferta de servicios es insuficiente, y cuando existe, demasiado costosa, de modo que la demanda continúa siendo también insuficiente, ya que en este caso es la oferta quien determina la demanda... Se trata, pues, de un círculo vicioso... Para romperlo, la UE se propone definir unos proyectos estratégicos europeos en... asociación con los... agentes afectados".

"La acción de la UE consistirá en suprimir los obstáculos de carácter general... y apoyar la realización de los proyectos a través de una acción de investigación y desarrollo".

Respecto a la investigación y desarrollo tecnológico,

"La UE invierte [en ellos] comparativamente menos que sus competidores:... el 2% de su PIB comparado con el 2,8 de EE.UU. y el 3% del Japón".

"La deficiencia más grave del sistema europeo de investigación es su comparativamente escasa capacidad para transformar los avances científicos y [técnicos] en logros industriales y... comerciales. En la mayoría de las disciplinas... la capacidad investigadora de Europa se sitúa en un primer plano mundial... [pero] no ha logrado concretarla en productos y competitividad".

"[La acción de la UE debe ser] permitir una mejor explotación de los resultados de la investigación... creando a nivel nacional y europeo mecanismos... de transferencia de tecnología desde los laboratorios universitarios a las empresas..."

"En este contexto, debe otorgarse a las PYME la atención que merecen".

Respecto a las nuevas tecnologías de la información y comunicación, a la biotecnología y al sector audiovisual, el libro blanco, después de acentuar su creciente importancia, menciona una serie de principios generales de actuación, sin descender a propuestas concretas. Sin embargo merece, la pena llamar la atención sobre su actitud frente a la invasión, tan denostada por Francia, de programas de televisión americanos en la UE:

"[Hay que] evitar que cada vez se desvíen más recursos a la creación de empleo en otras partes del mundo, conviertiéndose Europa en un consumidor pasivo de productos audiovisuales de otros países y dependiendo de los demás su cultura y su economía".

Por último, el libro blanco se ocupa de su parte más delicada y discutible, a saber: cómo financiar los gastos, tanto públicos como privados, derivados de las inversiones procedentes de la aplicación de las medidas para avivar la demanda de trabajo propuestas en el libro blanco. Su orientación es claramente optimista: afirma que gracias a la reavivación económica que se seguirá de su aplicación, los ingresos públicos y privados aumentarán en grado suficiente para que el Plan sea autofinanciable. Para algunos críticos, el Plan da prueba de un optimismo que puede resultar excesivo: por ejemplo, al afirmar que hay que invertir en las industrias del futuro, como las informáticas, en vez de apuntalar las decadentes, como acería y textiles; una propuesta no sólo acertada, sino indiscutible, que omite considerar que algunas de las que llama industrias del futuro tienen un futuro incierto, y que sólo el futuro mismo dirá si se ha acertado o no al elegirlas (recordemos, por ejemplo, las dificultades actuales de IBM). Para estos críticos, incluso es muy problemático que la reavivación produzca un aumento el PIB suficiente para financiar el plan sin impedir o reducir sustancialmente otras inversiones necesarias.

El plan de financiación que propone el libro blanco es el siguiente: el gasto será de alrededor de 20 mil millones de ecus anuales durante cinco años, de 1994 a 1999. El presupuesto de la UE pondrá alrededor de 3 mil millones, 6,7 mil millones procederán de préstamos del Banco Europeo de Inversiones, y 7 mil millones se conseguirán gracias a la emisión de "bonos de la UE" en los mercados mundiales de capital, que serán colocables en condiciones muy ventajosas gracias a la alta calificación (*rating*) de la UE desde el punto de vista de su fiabilidad como deudor. El resto, hasta cubrir los 20 mil millones anuales, procederá de bonos convertibles emitidos por la compañía que ejecute el proyecto en cuestión con la garantía del Fondo Europeo de Inversiones.

El libro blanco fue aprobado por la reunión de la cumbre (jefes de estado o de gobierno) de la UE los días 11 y 12 de Diciembre en un ambiente de alabanza a Mr. Delors, presidente de la Comisión Europea, considerando el libro blanco como un "plan de acción" apropiado para salir de la recesión y enfrentarse con el problema del paro. Sin embargo, quizá aún falte el rabo por desollar: a partir del 13 de Diciembre se reúnen en Bruselas más de 60 ministros de los países miembros para discutir los aspectos técnicos del "plan de acción", lo que podría dar lugar a divergencias considerables.

RESUMEN DE PRENSA

LA INFORMACION ECONOMICA EN LA PRENSA INTERNACIONAL

INDICE

Pág.

Comentario de actualidad 195
Otras noticias de económicas de la prensa 198
El GATT contra Europa. La guerra comercial 199
Una guía del GATT 202
Las reflexiones de Samuel Brittan sobre los problemas del momento 205
El dumping en la Ronda Uruguay 208
La reducción del tiempo de trabajo. Los precursores 209
Dominique Taddei y la semana de 37 horas 210
¿Semana laboral de cuatro días? 212
La semana laboral de cuatro días, una fantasía peligrosa 216
Una lanza a favor del trabajo compartido 218
Las ventajas de un crecimiento lento, pero sostenido 221
Alexandre Lamfalussy acude en auxilio de Maastricht 223
Los cinco pecados capitales de las empresas 225
La confrontación gobierno-sindicatos en España 229
Europa: la necesaria reducción de los déficit y de los tipos de interés 230
El Deutsche Bank se abre a la historia 232
De cómo un progresista británico se hizo liberal en Estados Unidos 235
La pretendida recuperación de la economía alemana 238
El futuro de la "Treuhandanstalt" o Administración Fiduciaria alemana 247
El debate en torno a la reducción de la jornada laboral 249
El Instituto Monetario Europeo 257

COMENTARIO DE ACTUALIDAD(*)

Dos han sido los temas que han acaparado la atención de la gran prensa en las semanas más recientes. Por un lado, la reunión del Consejo de Europa, que acaba de tener lugar en Bruselas, y, de otro, las negociaciones de la Ronda Uruguay, en vísperas de concluir cuando se redacta esta nota.

* ¿Qué habrá resultado de la cumbre comunitaria? En espera de los juicios que emitan editorialistas y expertos en los próximos días -los que sigan a la reunión- apenas cabe recoger aquí otras impresiones que las publicadas un poco antes y durante la cumbre misma, así como, en parte, inmediatamente después.

El punto más destacado del orden del día habrá sido, sin duda, el análisis del Libro Blanco de Jacques Delors, es decir, del informe, acompañado de las correspondientes propuestas, elaborado por la Comisión Europea sobre empleo, crecimiento y competitividad.

La verdad es que el citado documento había sido esperado con bastante escepticismo, cosa que no puede sorprender a la vista de la atmósfera existente en Europa, en esta fase baja del ciclo y en una etapa caracterizada por los grandes déficit fiscales. Lionel Barber, con todo, mostraba alguna esperanza en *Financial Times* (6/12). "Nadie espera que Delors ofrezca una cura milagrosa, pero algunos se preguntan si el Libro Blanco va a contener recetas con las que hacer frente al lento crecimiento, al paro creciente y a los obstáculos que se oponen a la creación de empleo. La respuesta" -añadía Barber- "apunta directamente a la esencia del debate sobre la filosofía económica futura de la Unión Europea. Este debate, en efecto, enfrenta el modelo anglosajón de desregulación del mercado de trabajo, de restricciones salariales, de limitaciones del poder sindical, al modelo más consensual que ha predominado en la Europa continental de las últimas décadas pero que ahora podría ser sometido a revisión".

Por otra parte, sin embargo, el Libro Blanco no podía dejar de hacer propuestas concretas destinadas a propiciar la salida de Europa del marasmo presente. "Delors conserva una fe casi ciega en las nuevas tecnologías como uno de los medios de restaurar la competitividad en Europa. El Libro Blanco, por consiguiente" -decía Barber- "incorporará imágenes de una Nueva Europa integrada a través de 'autopistas de la información' de estilo norteamericano, de inversiones masivas en carreteras, ferrocarriles y telecomunicaciones, todo ello acompañado de un desplazamiento de los recursos, que pasarían del consumo a la investigación y al desarrollo".

(*) Esta breve nota, que *Cuadernos* incorpora a partir de este número, trata de ofrecer a los lectores una visión panorámica de los temas económicos dominantes en la prensa internacional, desde la perspectiva de un asiduo y cuidadoso lector de la misma. Nuestro colaborador *Ramón Boixareu* añade así a la selección de artículos aparecidos en la prensa en lengua inglesa y francesa que viene haciendo habitualmente para *Cuadernos de Información Económica* esta guía valorativa sobre los temas de mayor actualidad.

Al término del primer día de la reunión de los Jefes de Estado y de gobierno, el mismo Barber, junto con David Gardner y David Marsh informaban, también en FT, de lo sucedido en Bruselas. "Todo hace prever", decían, "que se adoptará el Libro Blanco, y que lo será como un 'plan de acción'... El mensaje de la cumbre será que la salida de la crisis exigirá que millones de trabajadores europeos se vean forzados a aceptar recortes salariales si quieren conservar el empleo".

En último término, sin embargo, todos los elogios dedicados al Libro Blanco y todas las adhesiones que se manifestaron a propósito de su contenido no fueron suficientes para conseguir que el Consejo diera su conformidad a la espectacular propuesta de llevar a cabo un gran plan de mejora de las infraestructuras europeas financiado con bonos colocados en el mercado de capitales. ¿Significa esto que la cumbre habrá sido poco más que papel mojado? ¿Podía esperarse realmente más de unas pocas jornadas de debates, por ilustres que fueran los participantes?

Le Monde, en su editorial de 12/13 de Diciembre, se mostraba desolado. "Nadie se ha llamado a engaño", decía. "El Libro Blanco sobre el crecimiento y el empleo ha sido cubierto de flores por los jefes de Estado y de gobierno, pero ha sido sólo para enterrarlo mejor. Su rechazo es evidente". A lo que añadía, a modo de colofón: "El hecho de que no se haya decidido nada ambicioso en la cumbre de Bruselas ilustra una vez más la sima que existe en el seno de los Doce entre los partidarios de una Europa más integrada, capaz de tomar decisiones atrevidas, y aquellos otros que desconfían de Bruselas y que, sobre todo, no quieren ver que Europa invada prerrogativas nacionales".

* The Economist (11/17 Dic.) subrayaba con acierto los altibajos que se están produciendo en la actual y decisiva fase de las negociaciones comerciales multilaterales. Cuando todo parece estar perdido surge esta o aquella circunstancia que salva la situación y abre de nuevo todas las esperanzas; después de lo cual, y sin transición, se cae en el extremo opuesto de desánimo y de frustración.

Desde hace bastantes meses el mundo, con razón o sin ella, se había hecho a la idea de que el obstáculo principal y casi único que se oponía al final feliz de la Ronda Uruguay era el contencioso agrícola entre norteamericanos y franceses. Hace escasos días, con todo, y un poco por arte de magia, se alcanzaba un acuerdo sobre esta materia ("Alivio y enseñanzas" era el título de un artículo de Jacques Lesourne, el director de Le Monde, en el número de éste del día 10 de Diciembre), con lo que, lógicamente, pudo pensarse que la Ronda tenía al fin vía libre. Pero no fue así, puesto que inmediatamente salieron a la luz otros múltiples obstáculos que hasta entonces habían permanecido más o menos ocultos para el gran público y los cuales hacen que, en vísperas de la fecha límite del 15 de Diciembre, no se sepa aún cual vaya ser el fin de esta saga.

Brushan Bahree, en The Wall Street Journal de 10/11 de Dic., exponía y comentaba con algún detalle cuales eran esos "nuevos" obstáculos: resistencias a la liberalización del transporte marítimo; el problema del cine y del material televisivo: las subvenciones a los fabricantes de aviones civiles; la resistencia de Estados Unidos a renunciar a sus propias normas antidumping (véase más adelante un editorial de Financial Times al respecto); protestas de los países en vías

de desarrollo por las insuficientes reducciones arancelarias para algunas de sus exportaciones; quejas también de Norteamérica por el trato que se da a los productos electrónicos; etc. El hecho de que el propio Richard Gephardt, "leader" de la mayoría en la Cámara de Representantes, esté estos días en Ginebra, junto a "lobbistas" de todo tipo y condición, muestra hasta que punto las cosas son serias y los intereses son relevantes.

¿Cómo acabará todo ello? En el momento de redactar estas líneas cualquier pronóstico resultaría insignificante. Todo puede ocurrir, en efecto. En la misma página en que Bahree comentaba la "nueva crisis" de la Ronda, Robert Keathley titulaba así su reportaje, también a tres columnas: "Pese a las objeciones, el acuerdo del GATT no será rechazado". Es posible que así sea, pero según subrayaba el propio Keatley, "el tratado final no supondrá en absoluto una apertura de los mercados tan generosa como se habría podido esperar cuando las negociaciones empezaron en 1986". Pese a lo cual, añadía aquél, "el tratado que se consiga será positivo en el sentido de que supondrá la reducción de centenares de aranceles aduaneros de productos industriales, desde artículos electrónicos hasta papel y textiles; liberalizará modestamente el comercio de productos agrícolas; abrirá mercados para lucrativos servicios; y, además, tal vez evite algunas cosas malas como la creación de bloques comerciales regionales susceptibles de obstaculizar el crecimiento económico mundial".

.....

Los dos grandes temas comentados más arriba, y que tanta información han generado durante las semanas más recientes, apenas han dado lugar, últimamente, a artículos reposados o a reflexiones independientes del trasiego diario, lo que explica que no sean tratados en las páginas que siguen con la profusión que se podría temer. Sí se han producido, en cambio, algunos editoriales de interés, de los que se deja seguidamente debida constancia. La selección de prensa que se recoge a continuación incorpora también, en esta ocasión, cinco artículos, por lo menos, dedicados a la duración del tiempo de trabajo. Se trata de un tema de actualidad asimismo evidente, sin duda, pero que había merecido poca atención en otras etapas, razón por la cual puede resultar de interés constatar qué es lo que, mejor o peor, se dice en el mundo sobre el mismo.

El resto de los artículos es de lo más variado y, por ello mismo, debería resultar ameno. Alguno de ellos (por ejemplo, el titulado "Los economistas en la picota", o el que explica la "conversión" de Michael Prowse) podría servir incluso de distracción o entretenimiento para todos aquellos que se sientan abrumados por la avalancha de noticias, a veces contradictorias, procedentes de Bruselas o de Ginebra.

Ramón Boixareu

OTRAS NOTICIAS ECONOMICAS DE LA PRENSA

Son tres los temas que se han seleccionado entre los tratados en las últimas semanas por la prensa alemana y suiza:

1. La recuperación de la economía alemana, objeto de una serie de mensajes -de entre los que destacan los informes de los principales institutos de investigación económica, la encuesta de otoño del Consejo Superior de Cámaras alemán y el informe de los Cinco Sabios -con un grado de optimismo que varía de uno a otro.

2. Otras cuestiones incluidas en este Resumen de Prensa son el futuro de la "Treuhandanstalt" (Administración Fiduciaria alemana), ante la próxima conclusión de sus tareas y dejando detrás de sí una ingente tarea de privatización de empresas de la antigua República Democrática Alemana.

3. El debate en torno a la reducción de la semana laboral, que se ha hecho particularmente virulento a raíz del proyecto del grupo Volkswagen de introducir, a partir del 1 de Enero próximo, la semana de cuatro días. Los argumentos y razonamientos más sobresalientes -y que se recogen- figuran en varios editoriales y artículos de las secciones económicas de los principales rotativos alemanes.

4. El Instituto Monetario Europeo. La decisión de localizarlo en Frankfurt ha dado pie a que en los medios de comunicación alemanes se lanzaran las primeras apreciaciones no sólo sobre el organismo en sí, sino también sobre la personalidad de su primer presidente.

El GATT contra Europa. La guerra comercial

*El artículo que se transcribe a continuación, de Bernard Cassen, apareció publicado en el número de Noviembre de "**Le Monde diplomatique**".*

En un lado, unos norteamericanos campeones de la libre circulación de las ideas, de las mercancías y de los servicios, es decir, unas gentes decididamente modernas y sensiblemente preocupadas por el bienestar del consumidor planetario. En el otro, unos franceses sujetos a privilegios arcaicos: exportaciones agrícolas subvencionadas por el contribuyente europeo y cupos audiovisuales que impiden que los aficionados al cine y los telespectadores puedan ejercer su facultad de elegir a Walt Disney, Steven Spilberg o Woody Allen y se vean obligados a ver films hexagonales, o vulgares o esotéricos.

He ahí, pues, los protagonistas de la batalla que se desarrolla alrededor del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, según son presentados ante la opinión internacional por una buena parte de los editoriales de la prensa norteamericana, de la prensa europea e incluso de la... francesa.

Dado que, desde hace años, esa batalla se desarrolla en primer término en el plano de las comunicaciones, teniendo por objetivo la conquista de las mentes, algún día deberá figurar en los anuales de la mistificación. Mientras que de lo que se trata en definitiva en la Ronda Uruguay es de conservar, o de recuperar, la hegemonía norteamericana en sectores económicos clave, el pseudo-debate que ocupa los espacios de los medios de difusión opone las bondades" del librecambio a las "calamidades" del proteccionismo.

La libertad contra la restricción; la apertura contra la reclusión; el consumidor contra el burócrata. Ya de entrada, el temible poder de las palabras, la terminología, sitúa en una posición defensiva a todo aquel que no se adhiere al dogma de un librecambio erigido en poder supremo, frente al cual los imperativos sociales, culturales, ecológicos, etc., no son más que categorías subalternas.

El librecambio tiene dos tipos importantes de defensores. Por una parte, los más realistas, que ven en él sobre todo el medio de penetrar en los mercados de los demás, cerrando cuanto más mejor los propios cuando se dispone de los medios para hacerlo (este es el caso, entre otros, de Estados Unidos, de Japón, de diversos países del Asia oriental). Por otra, aquellos que han hecho del librecambio su patrimonio ideológico, incluso en detrimento de sus propios intereses. Este es el caso, sobre todo, de los dirigentes de diversos países ex-comunistas, del Reino Unido y, de manera caricaturesca, de la mayoría de la Comisión de Bruselas, para la que los países miembros están casi siempre equivocados, al tiempo que los terceros países (en especial Japón) casi siempre tienen razón. Los primeros explotan sin complejos el fervor neoliberal de los segundos, pero sin la debida correspondencia. De lo que resultan algunos conflictos que, pese a todo, pueden oponer los unos a los otros. Pensemos, v.g., en el

infortunado comisario europeo Sir Leon Brittan, quien, dispuesto a transformar la Comunidad en un colador comercial, no comprende en absoluto que su interlocutor norteamericano, Mickey Kantor, no tenga el mismo proyecto para Estados Unidos.

Existe también un tercer tipo de participantes: son los "arrepentidos del librecambio", los cuales, después de haber proclamado a toda voz -como los segundos- su fervor por la ortodoxia económica, se dan súbitamente cuenta de que su supervivencia política se verá amenazada si ceden en exceso a las exigencias de los primeros.

Esta última es la situación del primer ministro francés, Edouard Balladur, dubitativo entre su convivencia natural con el "establishment" financiero nacional e internacional, por una parte, y, por otra, las advertencias de los diputados de su mayoría parlamentaria, acosados por sus electores, sobre todo si estos son agricultores o parados. Y aún, para complicar más la situación, he ahí que Jacques Chirac denuncia "la aplicación con visión limitada ("a courte vue") de las leyes del mercado" en materia agrícola. Chirac habrá necesitado cerca de treinta años de carrera para darse cuenta de que los mercados tienen la vista corta. Incluso debería explicársele que los mercados no tienen vista en absoluto, toda vez que funcionan instantáneamente.

Las grandes instituciones internacionales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Grupo de los Siete, GATT, OCDE), a las que deben añadirse las instituciones comunitarias, son otras tantas máquinas de producir librecambismo. Recuérdese el "pre-Informe" de 1992 de investigadores de la OCDE según el cual una reducción del 30% de los derechos de aduana en el mundo se traduciría (a partir del año 2002) en unas ganancias anuales de 200 m.m. de dólares, cifra recogida inmediatamente y sin ningún control por los medios de información. Los mismos investigadores han dado a conocer después otra versión de su trabajo, publicado conjuntamente por la OCDE y por el Banco Mundial. Las ganancias (siempre a partir del año 2002) serían todavía mayores: 213 m.m. de dólares anuales![1]

El objetivo de tal tipo de trabajos, destinados a ilustrar, simplemente, las tesis de sus patrocinadores, es ante todo político. Se trata de preparar a la opinión pública y a los gobiernos y de hacer evidentes estos dos postulados: a) el librecambio es bueno en sí y debe aplicarse a todo el mundo; b) el comercio promueve el crecimiento.

El primero de estos postulados vale lo que puede valer cualquier soporte ideológico en una confrontación de fuerzas. Para no citar más que un ejemplo, los precios envilecidos (y erráticos) de aquellas materias primas del Sur que no han sido reemplazadas por substitutivos son imputables a una aplicación íntegra de las leyes del mercado... establecidas por los países del Norte. Y por lo que se refiere a la correlación entre la tasa de incremento de los intercambios comerciales y la producción en los países de la OCDE, hay que decir que carece de toda base científica, como lo demuestran los cuadros publicados por el mismo GATT. Desde 1986 se observa una desconexión creciente entre las dos tasas -la primera aumenta mucho más rápidamente que la segunda- lo que da lugar a la creación de una "burbuja" comercial artificial.

(1) Tal cifra ha sido aumentada hasta 270 m.m. de dólares en una nueva versión del mismo estudio dado a conocer por la OCDE el 9 de Noviembre. (Nota del trad.).

Un nuevo ingrediente se ha incorporado recientemente a un dispositivo de entontamiento que se hallaba muy perfeccionado ya. Según aquél, el estado mismo de las negociaciones sería un factor de crecimiento o, por el contrario, de recesión. En una palabra: si la Ronda Uruguay no hubiera concluido en la fecha fijada por el señor William Clinton por razones de política interior (el 15 de Diciembre próximo), la economía mundial se vería afectada por ello. En tal caso debería creerse, por ejemplo, que frente a la crisis de la demanda que sufre su país, los franceses, sordos ante las recriminaciones de Balladur, el cual les incita a consumir más, esperarían de hecho la luz verde de Peter Sutherland, el nuevo director general del GATT, para decidirse a echar mano de la cartera el 16 de Diciembre.

Todos aquellos que, consciente o inconscientemente, se han convertido en portavoces de la propaganda del GATT, deberían recordar que, de 1991 a 1992, y a pesar de la no conclusión, en Dic. de 1991, de las negociaciones de la Ronda Uruguay (que duran desde 1986), el comercio internacional de mercancías subió un 4'5% en volumen y un 5'5% en valor, mientras los intercambios de servicios comerciales aumentaban un 8%.

Todos aquellos que se obsesionan por la fecha límite del 14 de Diciembre próximo pueden estar tranquilos. Si el acuerdo del GATT no se firma ese día la situación de la economía seguirá siendo la de la víspera y los intercambios se proseguirán en el marco de las mismas reglamentaciones actuales, o de la falta de ellas. Y a todos los que van por ahí repitiendo que "uno de cada cuatro franceses trabaja para la exportación" -lo que es cierto globalmente- se les debe hacer presente que el 77% del comercio exterior del Hexágono va destinado a la Comunidad o a la Asociación Europea de Libre Comercio, con las cuales no existe ningún derecho de aduanas. Sólo el 23% restante es en parte sometido a las reglas del GATT, y se realiza, en la mayoría de los casos, con países con los cuales Francia tiene una balanza comercial deficitaria (Estados Unidos, Japón) o está justo en equilibrio (Iberoamérica). Así, pues, son, como máximo, uno de cada diecisiete franceses los que "trabajan para la exportación" a zonas reglamentadas por el GATT.

<...>

Cuando Clinton declaraba, el 29 de Septiembre último, que de aquí al término de la década Estados Unidos debía haber aumentado en dos terceras partes sus exportaciones, establecía a la vez sus objetivos de política económica y de política extranjera, así como el papel que reserva al GATT. En materia agrícola, Norteamérica, que produce el 20% de los cereales mundiales pero controla el 44% del mercado (por lo que se refiere al trigo, la Comunidad exporta el 20% de su producción y los norteamericanos más del 50%) quiere reservarse la mayor parte del crecimiento esperado de los países del Magreb, del Oriente Próximo y de Asia y, por consiguiente, desearía destruir la política agrícola europea. No se trata en absoluto de un combate teórico contra las subvenciones a las exportaciones, del todo reales en ambos lados del Atlántico, sino de una apropiación maximalista del "pastel" agroalimentario mundial. La misma lógica rige para el sector audiovisual, en el que toda oposición a las ambiciones de Hollywood es representada como una censura insoportable. La situación es parecida en todos los otros sectores, particularmente la aeronáutica, el acero, el acceso a los mercados, etc.

Puede pensarse en dos verdaderas pruebas que servirían para medir el compromiso auténtico de Estados Unidos a favor del librecambio. En primer lugar, la integración de los problemas monetarios en el seno del GATT, toda vez que el dólar, moneda en la cual se realizan la mayor parte de las transacciones, es utilizado como una arma del combate comercial. Sus variaciones bastan para transformar beneficios en pérdidas para Airbus Industrie. En segundo término, la renuncia a todo unilateralismo o a todo comercio dirigido. Ahora bien, resulta que después de más de treinta años Estados Unidos mantiene contra Cuba un embargo comercial perfectamente ilegal en términos del GATT. En sus relaciones con Japón (sobre semiconductores, sobre piezas y partes de automóvil), al igual que en sus relaciones con Europa (el preacuerdo de Blair House constituye un ejemplo elocuente de ello), o con Méjico, los norteamericanos fijan unos objetivos cuantitativos a las exportaciones de aquéllos, que contradice el principio mismo del librecambio. En fin, los Estados Unidos no se muestran en absoluto dispuestos a renunciar a su dispositivo legislativo proteccionista ni a apoyar una organización multilateral del comercio.

Plenamente consciente de todo ello, pero paralizada por sus divisiones internas (el Reino Unido y los Países Bajos se comportan como simples portavoces de Estados Unidos) y mal dirigida por una Comisión que pone su frenesí librecambista delante del interés de los estados miembros y de la necesaria solidaridad, la Comunidad Europea ofrece la imagen lamentable de un gigante económico que actúa como un enano político. Se asusta ante la idea de una guerra comercial en la que sus rivales, Estados Unidos y Japón, tienen más que perder que ella, puesto que les compra mucho más de lo que les vende. Y como resultado de todo ello ha de ser el gobierno francés, él mismo inmovilizado como consecuencia de sus contradicciones (su política es neoliberal en el interior y neoproteccionista en el exterior) el que represente, contra todos, el papel de defensor de la preferencia comunitaria contra el GATT. Ahora bien, para resultar creíble, le habría hecho falta aparecer, no como el defensor -calificado, por supuesto, de "egoísta"- de intereses nacionales -aunque tan legítimos como los de Estados Unidos- sino como el desmitificador de un concepto del librecambio entendido como un simple instrumento del poderío norteamericano.

Una guía del GATT

*("**The Economist**" de 4-10 de Dic.)*

Las actuales negociaciones comerciales conocidas con el nombre de Ronda Uruguay son las que hacen el número ocho en la historia del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Sólo 23 países tomaron parte en las primeras, celebradas en Ginebra en 1947 con una duración de menos de un año. En cambio, la ronda presente cuenta con 116 países participantes y ha durado más de siete años.

Cada ronda supone construir sobre lo conseguido en la inmediatamente anterior. En los primeros tiempos, el objetivo principal consistía en reducir aranceles aduaneros, los cuales experimentaron sucesivos recortes. El derecho arancelario medio ha disminuido así desde casi

el 40% en el momento de la creación del GATT al 4'7% ahora, y será del 3% si la Ronda Uruguay acaba satisfactoriamente. Pero el GATT ha ido introduciéndose también en otras áreas. La Ronda Kennedy incorporó unas normas sobre el dumping. La Ronda Tokio supuso la adopción de medidas contra la utilización perjudicial de obstáculos técnicos, de licencias de importación y de reglamentaciones aduaneras destinadas sólo a impedir o dificultar la importación de mercancías. Algunos países incluso suscribieron acuerdos sobre compras gubernamentales y sobre comercio de aviones civiles y de productos cárnicos y lácteos.

Si hay un principio rector en la esencia del GATT este es que la discriminación obstaculiza y distorsiona el comercio. Todos los países del GATT abren sus mercados por igual a todos los demás. En la práctica, una vez que un país y sus interlocutores comerciales más importantes han acordado reducir un arancel -normalmente a cambio de un recorte equivalente en otros países- la reducción se extiende automáticamente a todos los países (es el principio de "nación más favorecida"). El arancel así establecido no puede ser elevado más adelante salvo a través de negociaciones, de las que suelen resultar compensaciones para los países que han resultado perjudicados por la subida. Se prohíben otras formas más recónditas de protección.

Los países pequeños disfrutan así de un mayor acceso a los mercados de los grandes países del que hubieran podido conseguir por su cuenta. Las tensiones comerciales quedan de este modo bastante reducidas, toda vez que los grupos de presión proteccionistas tienen menos oportunidades para manipular el comercio bilateral (aunque las atormentadas relaciones con Japón muestran que eso no ocurre siempre así).

Pocas son las excepciones permitidas en materia de discriminación, pero el caso es que éstas son cada día más evidentes. Las áreas comerciales regionales están permitidas en tanto en cuanto cubran la mayor parte del comercio y no supongan la subida de aranceles frente a terceros países. Se puede discriminar a favor de países en vías de desarrollo y se puede aumentar la protección temporalmente en casos de emergencia; por ejemplo, cuando una industria se halla en peligro de desaparición o cuando el país ha perdido el control de sus déficit por cuenta corriente.

Las siete rondas que han precedido a la actual tuvieron un efecto importantísimo sobre la economía mundial. Entre 1950 y 1975 el volumen del comercio internacional se multiplicó por cinco y el de la economía global por más de dos. Sin embargo, al disminuir el ritmo de crecimiento del comercio y de la producción globales, a partir de los años 70, las reglas del GATT empezaron a perder efectividad. La Ronda Uruguay pretende restablecer el buen orden de cuatro maneras: reduciendo todavía más los aranceles; reformando el GATT como institución; eliminando excepciones peligrosas al principio de universalidad del Acuerdo General y, finalmente, incorporándole a éste nuevos sectores de actividad, haciéndole más relevante.

Nada se ha de decidir en la Ronda Uruguay hasta que todos los países rubriquen el acuerdo en su conjunto. Pero mucho es lo que se ha resuelto provisionalmente a lo largo de los últimos siete años. Los detalles figuran en el "borrador de acta final", un documento de 450 páginas que comprende 28 acuerdos separados. Las provisiones principales del "acta" conducirían a:

* establecer por vez primera una serie de normas sobre el intercambio de servicios. Se crearía así un marco para la liberalización, no sólo de los servicios que, por valor de 900 m.m. de dólares, se realizan a través de las fronteras, sino también de aquellos otros, valorados en 3 billones de dólares, que tienen lugar en el interior de los países en todo el mundo. Por ejemplo, los seguros. El modesto progreso que se espera conseguir en la ronda presente proporcionaría una plataforma para una progresiva liberalización en rondas sucesivas.

* proteger todo tipo de propiedad intelectual, incluidas las patentes, los derechos de autor y las marcas. Esto sería muy positivo para los países desarrollados, que podrían cobrar mayores royalties. En cambio, algunos países en vías de desarrollo podrían resultar perjudicados.

* ir eliminando a lo largo de diez años los contingentes bilaterales que integran el convenio multifibras sobre textiles y confección. Los aranceles serán reducidos. Los países en vías de desarrollo deberían salir beneficiados.

* obtener un acuerdo comprensivo sobre lo que hasta ahora ha sido la gran excepción del GATT: el comercio agrícola. Los detalles están sin resolver, pero el principio es claro: substituir los cupos por aranceles; y disminuir las subvenciones, en especial las subvenciones a la exportación.

* reducir los aranceles por lo menos en una tercera parte. Se eliminarán los derechos de aduana establecidos por los grandes países sobre algunos importantes productos. Se ha prestado especial atención a algunos aranceles particularmente elevados. Se ayudará a algunos países subdesarrollados disminuyendo los derechos de los productos tropicales.

* intentar reformar las normas contra las subvenciones.

* intentar poner fin a la utilización inadecuada de las normas sobre el dumping.

* intentar restringir -con pocas esperanzas de éxito- la utilización de las limitaciones voluntarias de la exportación, esa especie de cupo de importación establecido por un país exportador bajo la presión de un importador.

* clarificar las normas sobre transporte marítimo, incluidas las relativas a inspecciones, aduanas, licencias de importación, exigencias técnicas y certificados de origen.

* mejorar las reglamentaciones existentes sobre inversiones relacionadas con el comercio tales como la exigencia de que los inversores extranjeros adquieran productos locales.

* desarrollar los acuerdos alcanzados ya con anterioridad en materia de compras gubernamentales y de aeronáutica civil.

* acelerar la implantación del arbitraje en las disputas entre miembros del GATT. Los países han de encontrar difícil disentir de los juicios.

* clarificar un buen número de reglas del Acuerdo General.

* transformar el GATT de forma que el acuerdo provisional que ahora es (nunca fue ratificado por Estados Unidos) se convierta en una institución estable y permanente llamada Organización del Comercio Multilateral.

Las reflexiones de Samuel Brittan sobre los problemas del momento

*(Samuel Brittan, en "**Financial Times**" de 9 de Dic.)*

La valoración más favorable del impacto del acuerdo del GATT es la que hizo el propio secretariado del Acuerdo General cuando señaló que supondría la adición de casi 750 m.m. de dólares al comercio mundial de mercancías hacia el año 2005. Esto sin contar los beneficios que se obtendrían de los mayores intercambios de servicios, cosa que nadie parece estar en condiciones de evaluar.

El mayor comercio equivaldría a un incremento del 12 por ciento sobre lo que los intercambios de mercancías habrían sido sin el acuerdo. Aunque especulativa, la estimación es más de fiar que los intentos que se han hecho de traducir las ganancias del mismo en cambios del bienestar económico, que es lo que las cifras más llamativas -que los políticos citan sin entenderlas- intentan hacer.

Por el momento, el efecto más importante del acuerdo del GATT se manifestará en la confianza. El acuerdo representará, en efecto, una luz verde para las firmas que hasta ahora han dudado respecto a proyectos de inversión que dependen de las mayores o menores facilidades que han de encontrar los productos en el paso de fronteras nacionales. También supondrá la eliminación del daño que un atentado contra la confianza hubiera representado para la economía mundial.

La esperanza, a largo plazo, ha de ser, con todo, la inyección vigorizadora que el acuerdo ha de suponer para el comercio mundial. La necesidad de que esto ocurra es puesta de manifiesto en un artículo de un economista de Oxford, Peter Sinclair, publicado desgraciadamente en un lugar poco destacado hacia el final del número de Otoño 1993 de la "Oxford Review of Economic Policy" (publicada por Oxford University Press).

Según muestra Sinclair, hasta 1980, aproximadamente, lo normal era que el comercio mundial creciera mucho más rápidamente que la producción. Pero en la década siguiente esta regla se invirtió y el comercio creció menos que la producción en el conjunto de los países que forman el Grupo de los Siete excepto Francia y Alemania. Tal conclusión general es válida incluso en el caso de que se dejen fuera el petróleo o el comercio intracomunitario.

Sinclair atribuye a la política comercial una gran parte de la pérdida de dinamismo en materia de intercambios. Los espacios de tiempo entre rondas del GATT han crecido. Ahora hace 20 años de la conclusión de la Ronda Tokio, por ejemplo. Desde entonces aumentó mucho la

protección agrícola; hay ahora muchas barreras no-arancelarias; algunos grupos regionales como la UE pueden haber desviado comercio que antes circulaba por los canales intercontinentales; etc.

El autor del trabajo citado también alude críticamente a las autocalificadas como nuevas teorías sobre el comercio internacional ofrecidas por algunos universitarios. Según éstas, cuando las empresas disponen de poder de mercado, los países pueden salir beneficiados si intervienen a su favor. Sinclair se opone a tales teorías y muestra que, incluso bajo tales condicionamientos comerciales, los mayores beneficios se obtendrán de unos intercambios más libres.

Mientras tanto, sigo recibiendo múltiples advertencias procedentes de analistas que creen que la próxima recuperación europea será todavía más decepcionante desde el punto de vista del empleo que la reactivación de los años 80, y que irá acompañada de una presión mayor sobre los salarios de la mano de obra menos cualificada. En alguna de las versiones que se me someten la amenaza recuerda el "peligro amarillo" de origen oriental que terrorizó a europeos y norteamericanos a principios del siglo XX.

Es verdad que se está produciendo un cambio de dos direcciones en la economía del mundo. Tal cambio ha sido muy bien expuesto por Richard Brown y DeAnne Julius en un ensayo -primer premio Amex Bank Reviwe, 1993- publicado también por Oxford University Press.

Uno de los cambios es un gran desplazamiento del centro geográfico de gravedad, que deja de estar situado en los países tradicionalmente ricos que integran la OCDE. Tal desplazamiento se ha mantenido oculto por el hábito de comparar el PIB a los tipos de cambio corrientes, los cuales infravaloran la producción de los hasta ahora países menos desarrollados. Según los datos convencionales, el PIB total de los 24 países de la OCDE es 2'7 veces mayor que el del resto del mundo. Sin embargo, si se utilizan estimaciones basadas en las paridades del poder de compra, el PIB conjunto de los países de la OCDE es solo 1'1 veces mayor.

El otro cambio es un pronunciado descenso de la parte correspondiente a la industria en el empleo total de los países de la OCDE. En Estados Unidos dicha parte alcanzó un máximo ya en 1920. Países como Alemania -que constituye un caso aparte, con un empleo industrial que representa el 32 por ciento del total- se enfrentan con una reducción substancial de ese porcentaje. Los autores del trabajo esperan que la proporción de la industria manufacturera disminuya al 10% o menos aún en la mayoría de los países de la OCDE en los próximos 30 años. Si esto es así, la industria va a seguir el mismo ritmo de reducción de efectivos que ha experimentado la agricultura a lo largo de los últimos 50 años.

Los autores no ven nada horrible en esas tendencias. Los empleados en los servicios no son sólo los jóvenes muchachos y muchachas que fríen y sirven hamburguesas en un establecimiento McDonald. Gerentes, vendedores, cirujanos y banqueros son también componentes del sector servicios. Una reciente encuesta llevada a cabo en Manchester desveló que los mejor pagados eran los empleados de los sectores ocio e información, y que los que percibían menos eran los trabajadores de la industria. A causa de las dificultades existentes para la medición de la producción en el sector servicios suele exagerarse la tasa de inflación en el mismo, de la misma forma que tiende a subvalorarse el incremento, en él, de la productividad.

En Occidente, las empresas industriales, se encontrarán ante opciones difíciles. Podrán seguir compitiendo en costes si trasladan la producción a países menos desarrollados. O podrán buscar especialidades con un elevado componente de servicios. En cualquier caso, habrá un pronunciado desplazamiento del empleo hacia los servicios. No se necesita ser un genio para predecir una gran presión a favor de las subvenciones o de la protección en las actividades manufactureras. Ahora bien -subrayan los autores- "sería un gran error ceder ("to yield"). La experiencia agrícola muestra que tal reacción resultaría costosa y, en definitiva, inútil".

Brown y Julius preferirían que los gobiernos occidentales concentraran sus esfuerzos en la promoción de la libertad de intercambios en los servicios y de una libertad todavía mayor en la inversión internacional. Brown y Julius hacen un llamamiento convencional para que los gobiernos de Europa y de Norteamérica concentren toda la atención posible en la gente, en el sentido de perfeccionar al máximo su educación y formación con vistas a mejorar los resultados en los sectores nuevos. Ahora bien, "en las áreas tradicionales de la política industrial, lo que les pedimos a los políticos es lo que les resulta a ellos más difícil: ¡nada!".

Pero todavía hay más que decir. Existe un problema derivado de las diferencias rápidamente crecientes entre las retribuciones de los mejor y peor pagados. Esto ha sido más evidente en Estados Unidos y Gran Bretaña, y menos en la Europa continental, a causa de los sistemas de protección social. Pero estos últimos están en crisis. Muchos elementos del Estado asistencial están siendo revisados en Suecia, por ejemplo, mientras que más al sur se ve cada día con mayor claridad que los convenios colectivos de ámbito nacional y los salarios mínimos constituyen obstáculos para el empleo.

Estudios internacionales tales como los que se recogen en la "1993 OECD Review of Industrial Policy" señalan que los cambios tecnológicos han contribuido más a la creación de las presiones existentes en los mercados de trabajo que todas las políticas de tipo Reagan-Thatcher y que todas las tensiones derivadas del comercio internacional. Ahora bien, sea lo que fuere lo ocurrido en el pasado, es muy probable que las importaciones procedentes de países en vías de desarrollo o excomunistas van a deprimir todavía más los niveles salariales de los trabajadores menos cualificados y de los grupos que tengan más dificultades para adaptarse.

Si bien el comercio internacional supone la mejora de las perspectivas para un incremento de la renta nacional, también representa el peligro de pérdidas para grupos determinados, con lo que se plantea un problema de redistribución que no puede ser eludido con referencias a nuevos programas de formación profesional.

El reto es encontrar la mejor manera de redistribuir sin que esto ocasione mayores daños y sin que ello equivalga a destruir lo que hay de positivo en el comercio y en el cambio tecnológico. El hecho de denunciar el problema -del que todavía no hay plena conciencia- no significa que se conozcan ya las respuestas.

El dumping en la Ronda Uruguay

*("**Financial Times**", edit. de 10 de Dic.)*

Una y otra vez los norteamericanos les han estado diciendo a sus interlocutores de la Ronda Uruguay que preferirían no llegar a acuerdo alguno antes de que éste fuera insatisfactorio. Pero he ahí que, en el momento en que las negociaciones alcanzan su momento decisivo en Ginebra, parece que es justamente un mal acuerdo lo que está a punto de conseguirse, y esto, paradójicamente, a causa de una serie de peticiones hechas a última hora por Estados Unidos.

A pesar de los progresos realizados por Norteamérica y la Unión Europea, los últimos días, para la superación de sus diferencias, sigue siendo difícil conseguir un acuerdo universalmente aceptado antes de la fecha límite del 15 de Diciembre. Sólo falta ahora, pues, que Washington complique aún más las cosas con su insistencia para que no se limite en exceso su capacidad de establecer derechos anti-dumping. Es más: si las otras partes del GATT se inclinan ante las peticiones de Estados Unidos, se pueden vaciar de contenido muchos de los beneficios que la Ronda Uruguay iba a proporcionar.

Las acciones anti-dumping -contra importaciones vendidas a precios inferiores a los de coste- constituyen un elemento negativo que atenta contra el sistema de libre comercio. El país que las ha utilizado más asiduamente ha sido Estados Unidos. Los cálculos que sirven para declarar que un producto ha incurrido en dumping son con frecuencia altamente discutibles, por lo que dichas acciones, la mayor parte de las veces, no son más que formas veladas de proteccionismo. Una de las características más positivas del texto del acuerdo en la forma en que ahora está redactado -el llamado "borrador Dunkel"- es lo que suponía en el sentido de restringir las posibilidades de emprender acciones anti-dumping.

Lo que parece querer Estados Unidos es una rectificación global de lo que se ha hecho hasta ahora en tal sentido. No sólo ha pedido la eliminación o el debilitamiento de todas las restricciones Dunkel sino que ha hecho propuestas que, de ser aceptadas, facilitarían todavía más que las partes "agraviadas" -incluidos los sindicatos- pudieran emprender actuaciones contra el dumping. Además, con objeto de evitar que el producto afectado pueda ser enviado a través de un tercer país, Estados Unidos pretende poder establecer derechos anti-dumping a "mercancías semejantes" procedentes de otros países, sin necesidad de investigaciones adicionales. Estados Unidos quiere por otra parte poder imponer tales derechos indefinidamente, eludiendo la obligación de probar de nuevo la existencia de dumping a los cinco años. Norteamérica rechaza las normas que permiten que los exportadores vendan a precios inferiores a los de coste durante un limitado espacio de tiempo inicial. El mismo país, en fin, se niega a aceptar la autoridad de los comités del GATT encargados de examinar las pruebas ofrecidas en casos de medidas anti-dumping.

En estas circunstancias, no puede sorprender que muchos países exportadores que se consideran víctimas de las actuales disposisiones norteamericanas sobre dumping hayan puesto el grito al cielo. Si las propuestas de Estados Unidos fueran aplicadas al pie de la letra, la ya fácil tarea de "probar" un caso de dumping se convertiría casi en algo automático, con lo que se

produciría una versión mercantil de la caza de brujas. Y tras Estados Unidos seguirían otros, en especial la Unión Europea, bajo la presión de Francia, deseosos de endurecer su propio régimen antidumping.

Más que socavar los buenos resultados potenciales de la Ronda, Estados Unidos debería tomar la iniciativa de limitar las acciones contra el dumping. Si insiste en sus peticiones presentes el país corre el riesgo de ser tenido por responsable, bien del fracaso de la Ronda, bien de que el acuerdo que se alcance sea mucho menos eficaz de lo que hubiera podido ser.

La reducción del tiempo de trabajo. Los precursores

*(Marie-Béatrice Baudet, en "**Le Monde**")*

No son rencorosos, pero podrían serlo. A medida que el debate sobre la semana de 32 horas inflama aquí y allá el mundo político, nuestros personajes reconocen sus palabras y sus análisis. He ahí que hace más de quince años que André Gorz y, después, Guy Aznar reflexionan sobre la posibilidad de "trabajar menos para que todos puedan trabajar y para vivir mejor".

André Gorz, filósofo, piensa en la "sociedad del tiempo liberado" ("société du temps libéré"). Agitador de ideas, Guy Aznar habla de "vivir en dos tiempos: un tiempo conectado a la máquina de producir y otro conectado consigo mismo". A finales de los años 70 uno y otro eran escuchados y oídos por los intelectuales, sobre todo por los de izquierda. Sus reflexiones merecían la atención de la CFDT (confederación francesa de trabajadores), de los ecologistas... En otros ambientes eran tenidos por unos "utópicos", calificativo que hoy les hace sonreír, aunque Guy Aznar admite que su pensamiento "ha evolucionado más y más desde lo imaginativo a lo pragmático".

"¿Sabe usted" -recuerda André Gorz- "que en 1931 la campaña electoral de Estados Unidos se desarrolló alrededor de la semana de las 30 horas? El trabajo no es ya el componente esencial de la vida. Las convicciones de la gente han cambiado. En cambio, el pensamiento de la clase política sigue prisionero de modelos pasados".

Caminando uno al lado del otro, los dos investigadores coinciden fácilmente en la metodología propuesta. Ninguno de ellos contempla una semana de 32 horas pagada como una de 39. No se trata en absoluto de desplazar a las empresas fuera de la competencia. Ahora bien, como tampoco es imaginable penalizar los salarios, Guy Aznar elaboró el concepto de "segundo cheque", término que le parece perfectamente correcto a André Gorz. "Los ingresos de un asalariado no serán sólo la recompensa por su trabajo", explica Guy Aznar. "Lo que falte para completar la renta será completado gracias a ese instrumento distributivo que yo llamo 'el segundo cheque', el cual se basará en una política fiscal adaptada". Sorprenda o no, tanto uno como el otro rechazan la idea de un impuesto sobre la máquina. "Esto supondría poner en peligro a las empresas, sometidas a una competencia internacional cada día más intensa", insiste André

Gorz, quien se inclina claramente por "un impuesto sobre el consumo, un IVA social", que no afectaría en ningún caso a los productos de gran consumo.

Tres soluciones

Guy Aznar imagina finalmente una paleta de tres soluciones susceptibles de financiar concretamente el paso de las 39 a las 32 horas. "El capital en primer término, toda vez que los equipos productivos funcionarían ("touneraient") mejor. Seguidamente los asalariados, puesto que aceptarían una reducción de sus salarios. Vendría seguidamente, en fin, la solidaridad, gracias a un replanteamiento ("redeploiement") de la riqueza del país llevado a cabo por el segundo cheque".

Los argumentos de los adversarios de la reducción del tiempo de trabajo no convencen a los citados. "Es evidente" -dice André Gorz- "que la idea que proponemos no equivale a una medida más. Se trata de un verdadero programa de legislatura que debe ser desarrollado paralelamente con una gestión planificada de los objetivos en el conjunto de las actividades y de los sectores". "Por lo demás" -añade Guy Aznar- "no se trata de hacer creer que las 32 horas constituyen una solución mágica. Se pueden imaginar otras vías. ¿Por qué no pensar, por ejemplo, que los jóvenes, al principio de sus carreras, no trabajen más que la mitad del tiempo? En este caso también junto con un sistema de redistribución de las rentas".

El camino recorrido después de varias semanas de un debate que a ellos les motiva desde hace años es para los dos hombres un motivo de satisfacción. Si André Gorz "prefiere seguir escribiendo antes que reunirse con los políticos", Guy Aznar se cree obligado a pensar en una petición que le ha hecho recientemente el ministro de Trabajo, Michel Giraud, en el sentido de analizar posibles soluciones para el replanteamiento del empleo. Se trata de un primer reconocimiento oficial.

Dominique Taddei y la semana de 37 horas[1]

*(Libiane Delwasse, en "**Le Monde**")*

Encargado de un estudio sobre el empleo por Laurent Fabius en 1985; más tarde de otro -éste encargo de Jean-Pierre Soisson- sobre los problemas del tiempo de trabajo, y posteriormente de un informe sobre la competitividad industrial, Dominique Taddei ha contribuido con sus análisis al enriquecimiento de la reflexión sobre este tema febril que en la actualidad divide al conjunto de la clase política y sindical. En la entrevista que nos ha concedido después de haber

(1) Dominique Taddei, profesor de la Universidad de París-Nord, es un experto en la materia. Entre 1.990 y 1.992 dirigió, por encargo del ministerio de Trabajo, un grupo de estudios sobre la competitividad industrial. Autor de numerosas obras, -entre ellas "Made in France"- Taddei acaba de explicar "Le Temps de travail" (Sycros).

examinado la situación del momento Taddei propone una solución para la adopción de la semana de cuatro días.

P. *Se observa una reiniciación decidida del debate sobre el tiempo de trabajo. ¿Cómo lo explica usted?*

R. Es un dato universal y permanente que aparece con la masa asalariada y con la revolución industrial. Aparte del problema del empleo, que sitúa la posible reducción del tiempo de trabajo en un primer plano, existía ya una discusión legítima sobre la duración del trabajo en algunas profesiones. Véase, por ejemplo, el caso de las enfermeras de noche y el de los camioneros de largos trayectos. Se trata de un problema de seguridad para todos.

P. *Con frecuencia se presenta el empleo como un pastel que se ha de repartir en trozos pequeñitos para que así pueda alcanzar, por lo menos en forma de migajas, al mayor número de invitados posible. Usted ha trabajado en ese tema desde hace diez años. ¿Cómo contempla la nueva situación?*

R. No es en absoluto en esos términos cómo el problema debe plantearse. Los responsables de este error dan pruebas a la vez de incompetencia y de mala fe, y este ha sido el caso de los poderes públicos desde hace diez años.

P. *Usted suele hablar de la semana de cuatro días, que es presentada como una panacea. ¿Desea Vd. incorporar tal semana en la legislación?*

R. De ninguna manera. Es en la cabeza de la gente donde ha de introducirse. No en la ley.

P. *¿Qué quiere vd. decir?*

R. Lo que yo preconizo es el lanzamiento de un cohete de tres fases. La primera es cultural. Hay que convencer a los franceses de que la semana de cuatro días es un proyecto cultural, que es el futuro, que nos dirigimos hacia ese objetivo de las formas más diversas. Es esencial que los ciudadanos, colectivamente, tengan conciencia de ello. No hay necesidad de legislar. Eso está en la realidad, en la evolución de la sociedad.

P. *Así, pues, ¿no tiene el Estado ningún papel que representar en su establecimiento?*

R. Espere. La segunda fase de mi cohete se refiere al aspecto legislativo. El Estado interviene aquí para establecer la duración legal del trabajo. Yo me inclinaría por la semana de 37 horas, que debería empezar el 1 de Enero de 1995. Dicha ley debería prever también algunas incitaciones financieras, una carta del tiempo parcial elegido y el desarrollo de la jubilación progresiva, así como un contrato de trabajo que contemplara el horario o las etapas de formación.

P. *¿Por qué esa fecha tope?*

R. Para permitir que la tercera fase se encienda. Esta se refiere a lo social. Los interlocutores sociales dispondrán así de un año para negociar la aplicación de la ley, para establecer la manera cómo se inserta en el proyecto cultural de la semana de cuatro días y para entenderse sobre la evolución de los salarios. En ningún caso debe precisarse en la ley el nivel de las compensaciones salariales. De lo contrario se incurriría en el mismo error que en 1982, cuando se pasó a las 39 horas sin disminución del salario. Quedó todo bloqueado durante diez años y el resultado catastrófico de todo ello se hace evidente ahora.

P. *¿Qué es lo que lamenta usted del debate actual?*

R. En el debate presente se mezclan las tres fases. O bien se monta el cohete al revés, con lo que el edificio se hunde. El actual gobierno de derechas comete el mismo error que su predecesor de izquierdas: olvida la segunda fase, la de la ley, y lo remite todo a la negociación colectiva. Si la cosa no funcionó ayer, ¿cómo va a funcionar hoy? Dejados a su suerte, sin un marco, los interlocutores sociales no hacen nada.

P. *En relación con nuestros consocios europeos, nosotros trabajamos mucho más. Alemania lo hace alrededor de las 36 horas semanales. Nosotros, 39. ¿No cree Vd. que podemos disminuir nuestro tiempo de trabajo adoptando el modelo alemán?*

R. Es por esto por lo que yo preconizo 37 horas, por ahora. Lo que me parece una idea razonable. Los que proponen 32 horas hablan por hablar. Son los que no han conseguido reducir el tiempo de trabajo ni en quince minutos en diez años. Por supuesto, no la reducirán en siete horas en los años próximos. Lo esencial es que la reducción no vaya acompañada de una disminución de la producción. Esto no crearía ningún empleo y reduciría la riqueza nacional. Sería funesto.

¿Semana laboral de cuatro días?

*(Roger Cohen, en "**Herald Tribune**")*

Francia -se ha dicho alguna vez- se siente poco inclinada por las reformas graduales y, en cambio, parece encontrarse a gusto con las revoluciones. Y a fe que, de conformidad con esta fama, el país se ha obsesionado súbitamente por una idea revolucionaria: el paso generalizado a la semana de cuatro días laborales, la cual, según sus defensores, eliminaría el paro, mejoraría la vida familiar y despertaría nuevas esperanzas a una sociedad desilusionada.

El principal abogado de la propuesta, Pierre Larrouturou, un consultor de 29 años de la firma auditora Arthur Andersen, ha conseguido tal popularidad en las semanas más recientes que se le conoce ya con el nombre de "le gourou" ("el guru"). Lo que ha promovido Larrouturou parece

haber sido el deseo enorme de encontrar una solución radical a los problemas que plantean el torpor político y la recesión económica en Europa.

"La semana de cuatro días puede crear dos millones de puestos de trabajo sin necesidad de sacrificar la competitividad", ha dicho Larrouturou en una entrevista. "La alternativa, según perciben cada día más gentes de toda Europa, es la desesperación pura y simple".

Aunque el debate ha sido más intenso en Francia, la semana de cuatro días ha encontrado también eco en Alemania y en otros países afectados por el elevado paro. Empresas como Volkswagen contemplan la semana laboral reducida como una solución de emergencia para la defensa de miles de empleos, y algunos políticos ven en ella la manera de restaurar un mínimo de confianza colectiva.

En Italia, los sindicatos difunden el eslogan "lavorare meno, lavorare tutti".

El evangelio de Larrouturou se basa en el paso, propuesto para 1996, de los cinco días laborales actuales, o de las 39 horas semanales presentes, a los cuatro días y 33 horas; una reducción media de los salarios del 5%; una elevación del 10% de la mano de obra empleada privadamente, lo que crearía dos millones de puestos de trabajo; y reducciones fiscales, así como la creación de incentivos, destinado esto a compensar a las empresas por los mayores costes. La propuesta de Larrouturou, por lo demás, ofrece una visión idílica de los efectos económicos de las medidas que propone, efectos que van desde un menor absentismo y una mayor productividad hasta la aparición de una sociedad más motivada.

Con una Europa occidental que trabaja ya menos horas que sus competidores de Estados Unidos y Japón -y no digamos que los de Corea del Sur o de Singapur- la semana de cuatro días puede parecer un sueño maravilloso más que un modelo responsable y serio para el cambio, bien en Francia bien en el resto de la sociedad europea.

Los alemanes trabajan ya sólo 37 horas semanales, con seis semanas de vacaciones pagadas, "con mucho el menor tiempo de trabajo entre los países industrializados", dice Klaus Friedrich, primer economista del Dresdner Bank.

Con todo, políticos de las más diversas tendencias parecen apoyar la idea. Un comité parlamentario francés votó a favor de hacer experimentos con la semana de 33'3 horas en empresas que incrementen sus dotaciones de personal en un 10%.

A pesar de lo que todo ello pueda tener de progresivo, algunos trabajadores temen que las empresas utilicen la semana de cuatro días para explotar a sus empleados sin crear empleo nuevo alguno. Otros rechazan el plan de Larrouturou por falto de lógica. "La semana de 32 horas es una utopía y una broma", nos decía Gerad Grannec, un técnico de 39 años de AMP, una empresa de electrónica ubicada en el barrio de Pontoise, al norte de París. "Se trata de reducir el tiempo de trabajo y los salarios. ¿Pero qué hará el trabajador con el tiempo de ocio adicional si no tiene dinero? ¿Y de dónde vendrá la explosión del consumo si la gente está sin blanca?"

El caso es que detrás de la creciente fascinación por la semana laboral reducida hay una mezcla de presión económica y de angustia psicológica. Una larga recesión y un persistente aumento del paro en Europa han hecho que mucha gente se sienta insegura. Ordenadores, robots y otras máquinas -dicen trabajadores y empresarios- seguirán substituyendo gente. Las empresas europeas continuarán marchándose a Singapur o a la India, donde la mano de obra es mucho más barata.

Más de 1'5 millones de personas de la Comunidad Europea perdieron su empleo el año pasado. Más del 11'3 por ciento, o 19'1 millones de individuos, se encuentran sin trabajo en los 12 países comunitarios. En Francia, la tasa de paro se sitúa en el 11'8 por ciento, casi el doble que en Estados Unidos. En Alemania, el consejo de asesores económicos le dijo al canciller Köhl hace poco que el desempleo se elevaría hasta alcanzar los cuatro millones, o 10% de la fuerza laboral, el año próximo (frente a 3'5 millones, o 9'2%, en la actualidad).

"Los empleos desaparecen tan deprisa que la gente pide nuevas soluciones", dice Alain Touraine, un experto en ciencia política francés. "A los franceses les tiene sin cuidado si hoy gobierna la derecha o la izquierda. Lo único que importa es el empleo".

También en Alemania son muchos los que hoy creen que la salida de la recesión -salida varias veces aplazada y ahora prevista para la segunda mitad de 1994-, no significará la recuperación de los empleos perdidos. La mayoría de los economistas estima que con un crecimiento del 3 por ciento, pocos o ningún empleo se crearía. Si el crecimiento fuera del 4'5% sí se podrían crear puestos de trabajo, pero nadie espera una reactivación económica de tal magnitud para un futuro previsible.

"Me siento muy escéptico por lo que a la creación de empleo se refiere", decía Bertholod Huber, el principal negociador del poderoso sindicato IG Metall, que representa a 3'2 millones de metalúrgicos alemanes. "Alrededor de cuatro millones de parados seguirán en esta situación en Alemania, lo que constituye un problema grave para la democracia. Por consiguiente, debemos por lo menos prestar atención a la posible semana de cuatro días".

Detrás de la idea de la semana laboral reducida aparecen nociones muy diferentes, que van desde medidas de urgencia como las propuestas por Volkswagen hasta visiones idealistas de sociedades que abandonan la frenética competencia global para adoptar una manera de vivir más equilibrada. Entre estos extremos se encuentra un buen número de empresas que han empezado ya a actuar.

En la planta de Regensburg del constructor de automóviles BMW, por ejemplo, ha existido una semana de cuatro días (36 horas) desde 1990. La idea que inspiró el plan era que los empleados trabajaran menos, pero con mayor flexibilidad, haciendo posible que la maquinaría trabajara más tiempo. Así fue introducido el turno del sábado, día tabú en Alemania. Paralelamente, los turnos de los otros días se alargaron de 8 a 9 horas. Y aunque los salarios permanecieron inalterados, las mejoras de la productividad compensaron de sobra el coste de contratar a más gente, dice BMW. "Al principio era escéptico, en especial por lo que al sábado se refiere, porque es precisamente ese día cuando juego al fútbol con el equipo local',

comentaba Otto Soliner, un trabajador de la línea de montaje. "Sin embargo, ahora aprecio las ventajas, particularmente el intermitente largo fin de semana".

Cambios parecidos han tenido lugar este año en las filiales francesas de los fabricantes de ordenadores norteamericanos Digital Equipment y Hewlett-Packard. Afectados por la recesión y por los reducidos márgenes del mercado mundial de ordenadores, ambas firmas se enfrentaban con la alternativa de despedir gente o reorganizar el tiempo de trabajo. "La alternativa que presentamos a nuestros trabajadores de la fábrica de Grenoble fue simple: o cambiamos los hábitos de trabajo o trasladamos la fábrica a Singapur, con lo que se habrán perdido todos los puestos de trabajo de aquí", explicaba Marese Coseron, portavoz de Hewlett-Packard.

El resultado fue una estructura de trabajo completamente nueva que triplicó la producción de la fábrica, que produce partes de micro-ordenadores. Ningún empleado trabaja más de cuatro días a la semana, pero la planta permanece abierta las 24 horas del día, siete días a la semana, en vez de los cinco días de antes.

Digital adoptó un plan diferente a principios de este año, plan que comprendía una reducción media de los salarios del 7% para el personal que eligió trabajar cuatro días a la semana. Puesto que 530 empleados, de un total de 4.000, eligieron el plan, pudieron salvarse 90 empleos que de otro modo habrían sido eliminados. "Muchos fueron los interesados en trabajar menos y en percibir menos", dice Robin Ashmore, una portavoz de Digital. "La gente joven quiere repartir su tiempo de forma diferente y disponer de más tiempo libre". Digital asegura que su productividad no ha resultado afectada.

Michel Rocard, el que ha de ser candidato socialista en las elecciones presidenciales francesas de 1995, ve el germen de una revolución social en la semana de cuatro días, "un medio", ha dicho Rocard, "de hacer reaccionar a la sociedad".

De acuerdo con este punto de vista, la semana de cuatro días sería una manera de cambiar de forma de vida, el intercambio de una paga algo menor por una mayor libertad personal, una forma de disfrutar de la automatización en vez de sufrir sus destrozos, un voto a favor de la solidaridad y contra una competencia cada vez más feroz, un empezar de nuevo para un continente desilusionado.

Como previsto en el manifiesto, de 54 páginas, de Larrouturou, todo evoluciona con suavidad, como sobre ruedas. Después de que lo aprobara la Asamblea Nacional, las empresas francesas van avanzando hacia una semana de cuatro días para 1996, con un aumento del personal del 10%. Las reducciones salariales varían desde el 3% para los peor pagados hasta el 8% para los que perciben más, con una media del 5%.

Para compensar los mayores costes empresariales, el Estado asume la financiación del seguro de desempleo, suprimiendo el impuesto sobre las nóminas, del 8'8 por ciento. Esto, junto con la reducción del 5% de los salarios y de un estimado 5% de mejora de la productividad resultante de la reorganización de los turnos de trabajo, debería conducir a que la revolución resultara "neutral" desde el punto de vista de los costes de las empresas, señala Larrouturou.

Milagrosamente, el Estado no pierde financieramente nada con la abolición del impuesto sobre las nóminas para el desempleo ("unemployment payroll tax") que este año se espera produzca 21'8 m.m. de dólares. Es más, con dos millones menos de parados, el Estado ahorraría alrededor de 27'5 mil millones de dólares de pagos que habrían ido a la gente sin trabajo. Por consiguiente, lo que el Estado obtendría sería un beneficio. Con más gente trabajando, la economía se reactivaría, ampliando la base impositiva.

Sin embargo, entre cinco trabajadores entrevistados en la fábrica de AMP de Pontoise, sólo uno, Michel Angard, dijo que apoyaría la idea, "siempre que suponga el término de los despidos y que mi salario no sea reducido más de un 1 por ciento".

Gerard Grannec, el técnico, se expresó así: "Las empresas, simplemente, reducirán sus efectivos de personal y obligarán a que su gente trabaje más. O utilizarán los contratos temporales, que no suponen prestaciones, ni promociones, ni primas".

Las gerencias parecen mucho más abiertas ante la semana de cuatro días. "Estamos en vísperas de una revolución en la manera cómo el trabajo se organiza en Europa, declaró Jean Pierre Nannio, director de personal en UAP, el gran grupo asegurador, de propiedad estatal.

Lo que parece ser una mayoría parlamentaria apoya ahora la noción de una semana laboral más corta, y esto incluso después de las advertencias de numerosos economistas y del ex-presidente Valery Giscard d'Estaing, según los cuales si Francia ha de seguir siendo competitiva una semana de 32 horas significaría una reducción del 18 por ciento de los salarios.

La semana laboral de cuatro días, una fantasía peligrosa

*(Reginald Dale, en "**Herald Tribune**")*

Desesperados ante la necesidad de crear nuevos puestos de trabajo, los europeos corren detrás de una fantasía peligrosa. Esta consiste en creer que si trabajan menos horas semanales destruirán el monstruo del paro que corroe el tejido social del Viejo Continente.

"Trabajemos menos y trabajaremos todos" es la cantinela adoptada alegremente por los sindicatos italianos e irreflexivamente repetida en otros países de la Comunidad Europea. La idea es que todo el mundo debería compartir el trabajo existente, cualquiera que éste sea.

Tal manera de pensar ha llevado ya a los trabajadores de Volkswagen AG en Alemania a aceptar la fórmula de la semana de cuatro días y una reducción de sus pagas, todo ello a cambio del compromiso por parte de la firma de no despedir a una tercera parte del personal de la misma. Después de esto, los entusiastas pretenden adoptar el acuerdo alcanzado en Volkswagen como un modelo de nuevo contrato social que ha de llevar a una sociedad más feliz y más productiva.

Pero la realidad es que si bien el trabajo compartido puede suponer una solución para que Volkswagen salga de un momento difícil, en modo alguno servirá para resolver el problema profundo del paro estructural. El riesgo, por el contrario, es que reduzca la presión para que Europa cambie sus maneras de proceder, por lo que tal "solución" puede producir más males que beneficios.

En efecto, más que crear empleo, una semana de cuatro días generalizada probablemente haría que las empresas fueran menos competitivas, llevando a una disminución todavía mayor del potencial de crecimiento de Europa. La continuada reducción de las horas de trabajo es tan peligrosa para el Viejo Continente a largo plazo como la desconsiderada tendencia a reducir a toda costa la dimensión de las empresas.

La observación de lo que hacen los principales competidores de Europa debería servir para disparar la señal de alarma. Los europeos trabajan ya menos horas que los norteamerianos y que los japoneses, pese a lo cual cuentan con un desempleo mayor. Los japoneses, que son los que trabajan más horas, son también los que tienen un paro más reducido.

Alemania, que tiene el horario de trabajo más breve, es ahora también el país que sufre un incremento del paro mayor entre los mayores países industrializados.

La creencia de que en cualquier economía hay un volumen de trabajo fijo que ha de ser distribuido según convenga, ha sido considerada desde hace tiempo como una falacia popular, lo que no ha impedido que la idea del trabajo compartido haya dejado de ser una panacea promovida sólo por los tradicionales idealistas de la izquierda y haya sido cada día más difundida por centristas y conservadores, en especial en Francia y Alemania, por no citar a la Comisión Europea. Y con un paro comunitario próximo al 12 por ciento, los sindicatos se han sentido más resignados con la idea de una reducción de las retribuciones, si ésta ha de servir para preservar puestos de trabajo.

Pero lo que hay es una enorme confusión. No está claro que los defensores del trabajo compartido digan que la semana de cuatro días ha de ser algo permanente -y que, por consiguiente, se ha de ir de forma irreversible hacia la semana de tres días o que crean que se ha de aplicar a todos los trabajadores, incluso en las empresas prósperas.

Sea como fuere, es importante comprender lo que el trabajo compartido puede y no puede conseguir. Cuando las empresas empiezan a tener dificultades, es del todo normal que reduzcan el tiempo trabajado. Nada hay de malo que esto se amplíe hasta alcanzar acuerdos como el que se ha conseguido en Volkswagen. En este caso, el trabajo compartido conviene tanto a la empresa como a los sindicatos. Mantiene a la gente activa y se asegura la paz social, por lo menos para un limitado período de tiempo.

Pero tal solución no resuelve los problemas operativos básicos de la empresa. Y si bien puede evitar la pérdida de los puestos de trabajo existentes, lo que es seguro es que no creará empleo alguno nuevo.

Si el trabajo compartido no va acompañado de una reducción proporcional de los salarios, lo que hará será elevar los costes unitarios y reducir la competitividad de las empresas. Ahora bien, el caso es que se observa una gran resistencia a la hora de proceder a la reducción de las correspondientes retribuciones. E incluso en el supuesto de que se lleven a cabo recortes salariales, lo más probable es que se produzcan costes adicionales por el hecho de retener más trabajadores de los necesarios. En lo que los europeos deberían concentrar la atención es en la reducción de los costes, no del horario laboral.

El trabajo compartido, según éste es juzgado por un alto directivo europeo, representa "atacar los síntomas, no la enfermedad misma". Los europeos no pueden esperar hacer frente a las incansables fuerzas de la competencia global trabajando menos, en especial si sus competidores trabajan más.

Lo que Europa necesita es más flexibilidad laboral y una reforma seria de su generoso sistema de seguridad social. Dicho de otro modo, lo que ha de hacer Europa es recuperar el espíritu emprendendor. Necesita sobre todo entender que si ha de volverse a un crecimiento sostenido, las empresas, de uno u otro modo, han de expandirse, y no lo contrario. Han de encontrar una nueva forma de operar y han de generar más renta.

De lo contrario, el riesgo es que Europa se sitúe en una espiral descendente de menor producción, menos trabajo y tiempo de trabajo cada vez más reducido. Todo esto sin mencionar la creciente desmoralización. Esa no es la manera de crear empleo.

Una lanza a favor del trabajo compartido

*("**Financial Times**", edit.)*

El renovado interés por el trabajo compartido ("job sharing") que manifiestan los gobiernos europeos, algunas grandes empresas y la Comisión Europea no merece el rechazo que ha recibido de parte de Kenneth Clarke, el ministro de Hacienda británico.

Alguno de los recelos de Clarke son perfectamente explicables. El trabajo compartido ha sido interpretado como sinónimo de una reducción anticompetitiva del horario laboral, en la línea propuesta por el reciente manifiesto socialista europeo. Los defensores del trabajo compartido, por otra parte, cometen con frecuencia el error elemental de considerar que la economía es algo estático, con un volumen fijo de trabajo que debe ser distribuido entre todos, lo que conduce a sobrevalorar sus posibilidades por lo que a la reducción del paro se refiere.

Sin embargo, existen también una serie de circunstancias económicas y políticas que hacen que el trabajo compartido constituya una proposición práctica digna de ser tenida en cuenta.

Primero, se está manifestando una progresiva disposición, por parte de los empleados, e incluso de algunos sindicatos, a aceptar que compartir el trabajo significa compartir las pagas, y que todo ello no ha de suponer el incremento de los costes salariales unitarios. Segundo, una década de persistentes incrementos de las rentas para la mayoría de los que han dispuesto de un empleo en Europa ha aumentado el número de aquellos que están lo suficientemente bien pagados como para contemplar la posibilidad de substituir una parte de la renta por un menor tiempo de trabajo. Tercero, las encuestas de opinión indican que el trabajo compartido es popular porque va acompañado de un horario laboral más flexible y más acorde con las conveniencias de la vida familiar. De hecho, el mismo día que Clarke rechazaba en Bruselas el trabajo compartido, Ann Widdicombe, la ministro de Empleo, lo elogiaba en Londres en un seminario organizado por un grupo llamado New Ways to Work (nuevas maneras de trabajar).

Obstáculos que se oponen a la difusión del trabajo compartido son el prejuicio y la inercia de parte tanto de las empresas como de los empleados, a los que deben unirse una serie de otros factores de todo tipo -fiscales, legales, asistenciales- que actúan como desincentivos frente a la reducción del horario laboral y de los salarios. Para citar sólo un ejemplo, un gran número de trabajadores ya mayores que podrían estar interesados por el trabajo compartido en la medida que se les aproxima la jubilación, renuncian a aquél porque sus pensiones se calcularán según la paga que reciben al final de su vida profesional.

También son muchas las empresas que creen que incluso en el caso de que los trabajadores acepten recortes de sus retribuciones el resultado final no será neutral desde el punto de vista de los costes salariales unitarios, toda vez que se producen costes que aumentan con el número de empleados (por ejemplo, gastos de reclutamiento, o de formación profesional).

Una posibilidad consistiría en que los gobiernos proporcionaran incentivos modestos que compensaran a las empresas de los desincentivos derivados de la contratación de más gente o de cualquier circunstancia que obstaculice la adopción de horarios más flexibles.

Los gobiernos pueden también dar ejemplo con su política de personal en el sector público. El ejemplo de Holanda, donde el horario de todos los nuevos puestos de trabajo del sector público se limita a un máximo de 32 horas a la semana, no sería probablemente apropiado para el Reino Unido. Pero el caso es que Holanda ha visto un aumento del 30 por ciento del empleo entre 1983 y 1991, paralelamente a una reducción del 13 por ciento de las horas trabajadas por persona.

Los supuestos económicos del trabajo compartido son más complejos de lo que dicha ecuación sugiere, y éste, desde luego, no elimina las causas profundas del paro. Ahora bien, si el efecto del trabajo compartido en la demanda y en la competitividad es neutral, no hay razón para pensar que no pueda ejercer algún impacto positivo sobre el empleo, a medio plazo.

Para muchos trabajadores, con todo, en especial los de rentas medias y bajas, la reducción del horario laboral y de los salarios no ha de resultar atractiva. Los operarios de Nissan en Sunderland, enfrentados recientemente con un descenso de la producción, decidieron mantener el horario de trabajo normal para la mayoría, con algunas excepciones para una pequeña minoría. E incluso trabajadores relativamente bien situados de Volkswagen se han quejado de que la

pérdida de la paga de un día a la semana les planteará serias dificultades. Pasarán muchos años antes de que el mensaje de que no hay lo que puede llamarse una semana -o un día, o una vida- de trabajo "normal" sea comunmente aceptado. Y esto tanto en Bruselas como en el mundo empresarial y oficial de toda Europa.

.....

Trabajo compartido a la alemana. *Este era el título del editorial de* ***"Le Monde"*** *de 26 de Noviembre que se transcribe a continuación.*

El acuerdo a que se ha llegado en Volkswagen entre la dirección y el más poderoso sindicato alemán, IG Metall, es espectacular. Tal acuerdo permitirá la adopción, a partir del día 1 de Enero, de la semana de cuatro días en las fábricas del grupo ubicadas en Alemania.

He ahí, pues, la prueba de que, para salvaguardar empleo, la solución del trabajo compartido ("partage du travail") no tiene por qué limitarse a algunas pequeñas empresas o ser aún relegado a un estado de "experimentación", como así lo han decidido los parlamentarios y el gobierno franceses. Volkswagen muestra también que la ayuda del Estado no es aquí indispensable. El mensaje, pues, es universal: para defender el empleo es posible inventar una organización diferente y a gran escala del trabajo en las fábricas.

Sin embargo, lo más probable es que Volkswagen no sirva de modelo. La gran mayoría de los patronos alemanes ha rechazado ya por adelantado la semana de cuatro días, toda vez que consideran que ha de resultar costoso su puesta en práctica. La industria alemana, con problemas de competitividad en razón de los salarios más elevados del mundo, no puede en modo alguno aceptar una acentuación de los costes, razón por la cual defiende los métodos liberales, clásicos y contrastados. El paro -dicen- será reabsorbido en el marco global, poco a poco, a medida que la economía en su conjunto vuelva a ser competitiva y desarrolle nuevos productos.

Si VW se convierte en una excepción es sin duda por tradición social y también porque la firma, que atraviesa una crisis grave, debía suprimir rápidamente una proporción considerable de empleos en Alemania (cerca de un tercio). También ha intervenido otra razón: el "land" de Baja Sajonia, donde se halla instalada la planta de Wolfsburg, es el mayor accionista del grupo (con el 17'6% de las participaciones) y hará todo lo que esté a su alcance para conservar empleos en su territorio.

La decisión de Volkswagen, pues, no está destinada a hacer escuela. Con todo, será sin duda una referencia, tanto en Alemania como en el extranjero. Sobre todo si aparece como una solución temporal y limitada. Esto es lo que explica que el acuerdo a que se ha llegado en VW vaya a ser revisado dentro de dos años.

Otras facetas de ese acuerdo "histórico" deben ser objeto de reflexión, en especial la magnitud, después de todo pequeña, de los sacrificios aceptados por los asalariados -no más del 10%- y, sobre todo, los eventuales sobrecostes que el acuerdo supone. La empresa, en cualquier caso, obtiene del mismo una ventaja social evidente, al igual que el conjunto de la sociedad alemana. A todo esto se le une la vuelta a reflejos de solidaridad. Esta consecuencia tiene futuro. El Libro Blanco que va a presentar Jacques Delors con ocasión del consejo europeo de Diciembre intentará ampliarla. El acuerdo a que se ha llegado en Volkswagen será allí objeto de una especial atención.

Las ventajas de un crecimiento lento, pero sostenido

*(Alfred L. Malabre Jr., en "**The Wall Street Journal**")*

La expansión económica de Estados Unidos, pese a alarmas como la provocada por el reciente empeoramiento de los mercados de acciones y de bonos, puede resultar bastante duradera.

Después de 31 meses, ha durado ya más que 17 de las 31 reactivaciones cíclicas que los economistas han identificado desde mediados de siglo pasado. Si la expansión continúa sólo unos pocos meses más, su duración habrá superado la media de todas las que le han precedido.

Es probable que así ocurra. En realidad, la actual expansión norteamericana puede que se halle aún en las primeras fases de una etapa de crecimiento anormalmente larga. Las expansiones, al revés de lo que les ocurre a los viejos soldados, no se limitan a desaparecer discretamente. Por el contrario, mueren normalmente después de arremeter contra obstáculos que interrumpen su progresión. Esos obstáculos pueden ser físicos, como posibles limitaciones en la disponibilidad de mano de obra o en la capacidad, o financieras, como pueden ser una deuda opresiva o la escasez de dinero y de crédito. En cualquier caso, invariablemente, el resultado es un freno a la expansión y la caída de la actividad económica.

Según los datos de que se dispone, esto es difícil que ocurra ahora. La historia de los ciclos económicos muestra, por ejemplo, que la inflación empeora apreciablemente a medida que se amontonan los elementos que han de frenar la expansión. En la actualidad, y a pesar de las preocupaciones existentes sobre una posible aceleración de la inflación, la mayor parte de las señales de alerta de ésta no indican en absoluto que tal aceleración vaya a producirse.

Un indicador importante de la inflación elaborado por Paine-Weber Inc. ha bajado acusadamente durante el último año y se mantiene en el nivel más bajo de los últimos dos años. Tal indicador prevé habitualmente la evolución de los precios con un año de antelación. Un barómetro parecido, elaborado por el Center for International Business Cycle Research de la Universidad de Columbia también señala que la inflación seguirá siendo controlada.

Uno de los factores que -según los expertos de Columbia explica que las cosas sean así es el ritmo moderado de la presente expansión. En efecto, justo porque el crecimiento ha sido tan discreto se puede hablar de que los obstáculos a la expansión serán mínimos, incluso en el caso de que el crecimiento se active algo.

Una de las razones de que tal ritmo sea lento se encuentra en la reducción de los gastos militares. Ahora bien, salvo en el caso de que se produzcan acontecimientos inesperados, tal reducción ha de persistir. El número de puestos de trabajo en los servicios de defensa de Estados Unidos ha descendido en cerca de 90.000 el año pasado, y los gastos de defensa serán este año alrededor de 7 m.m. de dólares inferiores a los de 1992. Los gastos de defensa son particularmente inflacionistas en la medida que meten dinero en el bolsillo de la gente sin que contribuyan mucho en expander lo que los consumidores van a comprar.

Otro elemento que hace que la expansión sea lenta lo constituye la reducida actividad que se manifiesta en los mercados de exportación de productos norteamericanos. El desempleo en Alemania, Francia, Italia y Gran Bretaña es mucho mayor que el de Estados Unidos. Kevin Logan, economista de Swiss Bank Corp. en Nueva York, duda que tales economías vayan a reactivarse en los próximos meses.

Con una tasa de paro del 6'8%, la oferta de trabajo es francamente importante en Estados Unidos. Y con una industria que utiliza menos del 82% de su capacidad, las condiciones para la producción no están sometidas a tensiones apreciables. Justo antes de que empezara la última recesión, a mediados de 1990, sólo el 5'3% de la población activa estaba en paro. La capacidad utilizada era entonces del 84%.

La prosecución de la expansión debería incrementar esa tasa. De todas formas, parece del todo improbable que se produzcan tensiones como consecuencia de una utilización excesiva de la capacidad. Con unos beneficios empresariales a niveles récord, el gasto en nuevas plantas y en equipo sube acusadamente, con lo que la capacidad aumenta. Barrington Research Associates, una firma de inversión de Barrington, Illinois, califica lo que ocurre en este campo como "la mejor economía" y hace observar que los gastos en equipo capital subieron casi el 20% en la primera mitad del año y que siguen situados por encima de las cifras de 1992.

También son pocas las tensiones que se manifiestan en el sector financiero. El peso de la deuda del sector privado, si bien sigue siendo considerable después del enorme crecimiento de la misma durante la pasada década, se va aligerando. La deuda a plazo de los consumidores asciende a alrededor del 16% de la renta después de impuestos, lo que supone cerca de tres puntos porcentuales menos que tres años atrás. El peso de la deuda de las empresas en el mismo período ha pasado a ser del 37% del producto interior bruto, frente al 42%.

También el déficit federal disminuye, aunque siga siendo preocupante. Lo más normal es que continúe reduciéndose si la expansión prosigue. A medida que la economía crece también lo hacen las rentas y, en definitiva, los ingresos federales. Paralelamente, los subsidios al desempleo son menores a medida que la ocupación mejora. Cuando la anterior recesión se estaba aproximando, la mayor parte de las mediciones de la deuda mostraban unos niveles de ésta apreciablemente superiores a las de ahora, y subían.

Una política monetaria más restrictiva por parte de la Reserva Federal podría detener la expansión. Ahora bien, en tanto en cuanto la inflación esté controlada, es poco probable que el banco central adopte tal política. "Lo último que la Reserva Federal está dispuesta a hacer ahora es asfixiar la modesta recuperación actual, en una fase en que la inflación apenas puede preocupar", dice David A. Poole, primer economista de Van Eck Associates, de Nueva York.

La evolución reciente de los tipos de interés ha llevado a Geoffrey H. Moore, director del centro de investigación de Columbia, a pronosticar que no habrá una nueva recesión por lo menos hasta "mediados de 1996". E incluso la cosa podría retrasarse mucho más -añade- si los tipos que los bancos cargan a sus mejores clientes no se elevan en un plazo previsible.

Las perspectivas, pues, por lo que a la economía se refiere, son que la situación presente -un crecimiento modesto ha de continuar. No se puede decir que sea una situación que incite a descorchar botellas de champán, toda vez que un crecimiento lento supone la persistencia de problemas en el mercado de trabajo. Pero, por supuesto, tal situación es mejor que cualquier caída en una nueva recesión, a la que podría muy bien llevar una rápida expansión que resultara insostenible.

Alexandre Lamfalussy acude en auxilio de Maastricht

*El artículo que sigue, de Christian de Boissieu[1], apareció publicado en "**Le Monde**" de 2 de Noviembre.*

El barón Alexandre Lamfalussy llega a la presidencia del Instituto Monetario Europeo culminando una carrera brillante y diversificada. Nacido en 1929 en Hungría (país que deja a los 20 años), sigue sus estudios superiores en Lovaina y, más tarde, en Oxford. Ciudadano belga, inicia sus actividades profesionales en lo que a la sazón se llamaba Banque de Bruxelles, de la que es designado administrador-director en 1965. Más tarde, compatibilizando sus actividades bancarias con la docencia en la Universidad de Lovaina, ocupa, en 1976, aquel mismo cargo en la Banque Bruxelles-Lambert. Pero es por poco tiempo, toda vez que, un año más tarde, empieza su etapa de alto funcionario internacional cuando es nombrado consejero económico del muy respetado Banco Internacional de Pagos y, más tarde, a partir de 1985, director general del mismo.

Las inquietudes que se derivan del constante trasiego entre la teoría y la economía aplicada, entre la labor académica y las responsabilidades operativas, constituyen el trazo de unión de la carrera de Lamfalussy. Tal inquietud se veía ya reflejada en su tesis doctoral, presentada en Oxford en 1958 y publicada en 1961. El tema de la misma fue la inversión y el crecimiento en las economías avanzadas según la experiencia belga. Lamfalussy analizaba en su trabajo la noción de la inversión "defensiva", portadora de innovaciones menores propia de las industrias

(1) Profesor de la Universidad de París-1 y director científico del Centre d'Observation Economique (COE)

estancadas o en declive. También examinaba el papel que tal inversión había representado en el ejemplo belga durante el período 1948-1957.

Nada directo había, pues, en ese primer trabajo de referencia, sobre las finanzas o la banca. Ahora bien, ¿no constituye la comprensión correcta de la economía productiva una preparación para aquellos que quieren ver con nitidez cómo la moneda actúa en la esfera real y han de interpretar la evolución de las estructuras de la financiación? La secuencia adoptada era la buena, toda vez que, por lo demás, le llevó seguidamente a la elaboración de estudios más específicamente financieros. El que hizo sobre "Mercados financieros en Europa" (PUF, 1968), por ejemplo, plantea llanamente la cuestión de la relación entre el desarrollo de los mercados de capitales y el crecimiento económico, antes de fijar la atención en la ubicación y en el papel de esos mercados en base a comparaciones internacionales.

En adelante, ningún gran tema monetario o financiero quedará al margen de la perspicacia y de la amplitud de miras de Lamfalussy, ya se trate de innovaciones financieras, o de la globalización, o de la gestión de la política monetaria en el nuevo marco institucional, ya de la fragilidad de los bancos y de los correspondientes riesgos que se derivan de ello, o de la coordinación de las políticas monetarias y financieras nacionales, o del sistema monetario Internacional, etc.

En esta constelación de temas interdependientes, Europa ha ocupado siempre, en las preocupaciones de Lamfalussy, un lugar privilegiado. En efecto, el primer presidente del Instituto Monetario Europeo -distinguido políglota- fue miembro del Comité Delors que, en la primavera de 1989, elaboró el informe que inspiró la parte monetaria del tratado de Maastricht. Y si este tratado provocó -junto con interrogantes del todo legítimos- algunos comentarios más bien negativos en el informe anual del BIP publicado en Junio de 1992, en plena campaña de ratificación, no debe ello reprocharse al director de la institución de Basilea sino que debe cargarse en la cuenta de ciertas divergencias internas.[2]

Otra señal importante de continuidad viene constituida por el hecho de que el BIP acoja en Basilea las reuniones mensuales del Comité de Gobernadores de los Bancos Centrales, instancia esencial para la coordinación de las políticas monetarias dentro de la CE. Así, la circunstancia de que el director general del BIP pase a ser el presidente del IME puede interpretarse como una manera de confirmar que este Instituto se inscribe en la lógica del Comité de Gobernadores, al que sucede.

La fase 2 del proceso de la unión económica y monetaria, que se inicia el 1 de Enero de 1994 y que incluso antes de las convulsiones monetarias de 1992 y 1993 podía ser calificada como muy delicada, ahora, en plena de crisis, habrá de resultar todavía mucho más exigente. Entrará ahora en juego el criterio de la convergencia, pero su trascendencia va todavía más allá. Por supuesto, el Instituto Monetario Europeo no es un verdadero banco, toda vez que, en la fase 2, los bancos centrales nacionales, ya independientes, seguirán siendo plenamente competentes

(2) "Es lícito preguntarse" -decía entre otras cosas el informe citado del BIP -"si tiene sentido presentar una unión monetaria, considerada en esencia como una etapa hacia la unión monetaria, como una prolongación indispensable del programa de creación del mercado interior único".

para la gestión de la política monetaria de cada país. Pero no hay duda que el IME deberá representar un papel pedagógico esencial, preparando el terreno para la fase 3, que será la del banco central europeo y la de la moneda única.

El artículo 109 F del tratado de Maastricht confiere al IME competencia para reforzar la coordinación de las políticas monetarias nacionales, para armonizar las estadísticas financieras en Europa (condición necesaria, aunque no suficiente, para la posterior puesta en marcha de una política monetaria comunitaria), y para promover la utilización del ecu y supervisar su difusión. Estas tareas no tienen nada de subalternas, incluso si se considera que, sumadas todas ellas, no llegan a hacer del IME un banco central.

De hecho, el prestigio y la credibilidad constituyen las mejores respuestas a las incertidumbres económicas y políticas, así como a los excesos de los mercados. El prestigio y la credibilidad no podían ser mejor servidos que con la designación de Alexandre Lamfalussy. El hecho de que no forme parte de la clase política es a la vez una ventaja y una limitación en esta fase en que Europa sufre acusadamente la ausencia de unión política.

Convencido, respetado, escuchado, el presidente del IME sabrá sin duda hacer desaparecer ciertas reticencias nacionales y preparar en las mejores condiciones el paso a la fase 3, la de los "saltos cualitativos" y la de las progresiones en buena parte irreversibles. Lamfalussy deberá asimismo despertar el interés de las opiniones públicas -hoy desencantadas por las turbulencias, por los desacuerdos intra-europeos, por la recesión y por la magnitud del paro-, hacia un proyecto que debería situar la moneda en el lugar en que debe estar, es decir, al servicio del desarrollo -en el sentido más amplio posible del término- y de la armonía política.

Los cinco pecados capitales de las empresas

*El artículo que sigue, de Peter F. Drucker, apareció publicado en "**The Wall Street Journal**".*

Los años más recientes han visto cómo perdían poder, una tras otra, empresas que en un momento dado habían ostentado una posición predominante. Tal ha sido el caso de General Motors, de Sears, de IBM, por citar sólo algunas de ellas. Ahora bien, en cada caso, la principal causa del declive ha sido por lo menos uno de los cinco pecados capitales, o errores evitables, siguientes, susceptibles de dañar incluso a las firmas más poderosas.

* El primero y probablemente el más común de esos pecados es la reverencia por los elevados márgenes de beneficios y por los "precios primados" ("worship for high profit margins and of 'premium pricing'"). El principal ejemplo de a dónde puede conducir esto lo constituye el semi-colapso de Xerox en los años 70. Después de haber inventado la máquina copiadora -y pocos productos han tenido en la historia de la industria un éxito tan grande y tan rápido- Xerox empezó pronto a añadir característica tras característica a la máquina, cada una de ellas valorada de forma que produjera el máximo margen de beneficio, lo que se traducía en un continuo

incremento del precio. Los beneficios de Xerox subieron como la espuma y lo mismo hicieron sus acciones. Sin embargo, la gran mayoría de los consumidores, que querían sólo una máquina sencilla, pronto estuvieron dispuestos a comprarla a algún competidor, por lo que, cuando la firma japonesa Cannon sacó tal máquina, se apoderó inmediatamente del mercado norteamericano. Xerox se las vio y se las deseó para sobrevivir.

Los problemas de General Motors -y los de toda la industria automovilística norteamericana- son, en buena parte, resultado de la fijación de los márgenes de beneficio. Hacia 1970, el "Beetle" de Volkswagen se había hecho casi con el 10% del mercado norteamericano, lo que demostraba que había en Estados Unidos una demanda para coches pequeños y de bajo consumo. Unos pocos años más tarde, después de la primera "crisis del petróleo", tal mercado se había hecho muy grande y seguía creciendo rápidamente. Sin embargo, los fabricantes de coches de Estados Unidos se mostraron francamente satisfechos durante varios años dejando tal mercado a los japoneses, dado que los márgenes de beneficios de los coches pequeños parecían estar muy por debajo de los de los coches grandes.

Pronto se demostró que eso era un error, y así ocurre con frecuencia. General Motors, Chrysler y Ford se vieron cada día más obligados a subvencionar a los compradores de sus grandes coches con descuentos, rebajas, vales de caja, etc. Al final, los tres grandes fabricantes gastaron probablemente más en ese tipo de subvenciones de lo que les hubiera costado desarrollar un coche pequeño competitivo y rentable.

La lección que se deduce de todo ello es que el hecho de primar los precios siempre crea un mercado para la competencia. Además, unos márgenes de elevados beneficios no equivalen a la maximación de éstos. Los beneficios totales son el margen de beneficio multiplicado por el volumen de negocio. El beneficio máximo se obtiene así con el margen de beneficio que rinde la mayor corriente total de beneficio, y este es normalmente el margen de beneficio que da lugar a una posición en el mercado óptima.

* Intimamente relacionado con ese primer pecado se encuentra el segundo, que consiste en "calcular mal el precio de un nuevo producto incorporándole 'todo lo que el mercado está dispuesto a pagar'" ("mispricing a new product by charging 'what the market will bear'"). También esto crea una oportunidad sin riesgo para los competidores. Refleja una mala política incluso en el caso de que el producto esté protegido por una patente. Si, en efecto, el incentivo es lo suficientemente grande, los competidores aparecerán cualquiera que sea el nivel protector de la patente.

Los japoneses disponen del mercado mundial de las máquinas fax porque los norteamericanos -que inventaron el producto, lo desarrollaron y empezaron a producirlo- establecieron "el precio que el mercado estaba dispuesto a pagar". El mayor posible. Mucho antes de que los norteamericanos hubieran podido darse cuenta de su error de concepto los japoneses vendieron sus máquinas un 40% más baratas, con lo que ocuparon el mercado de la noche a la mañana. Hoy sólo sobrevive un fabricante norteamericano de máquinas fax que produce un tipo especial en pequeñas cantidades.

Por el contrario, Du Pont ha seguido siendo el mayor productor de fibras sintéticas del mundo porque, a mediados de los años 40, ofreció el nuevo y patentado nylon al mercado mundial al precio al que habría debido de ser vendido cinco años más tarde para sobrevivir frente a la competencia. Tal precio era dos quintas partes más bajo que el que Du Pont habría podido obtener de los fabricantes de ropa interior femenina.

Tal política por parte de Du Pont supuso que la competencia no apareciera en el mercado más que cinco o seis años más tarde de lo que lo habría hecho en otro caso. Pero es que, además, creó inmediatamente un mercado para el nylon que nadie en la compañía pudo pensar jamás (por ejemplo, para la fabricación de neumáticos de automovil). Tal mercado pronto fue mayor y más rentable de lo que habría sido nunca el de productos de vestir femeninos. Así, tal estrategia produjo unos beneficios totales mucho mayores de los que habría sido el caso si el precio establecido hubiera sido el que "el mercado habría estado dispuesto a pagar". Además, Du Pont conservó su mercado cuando los competidores, al cabo de los años, aparecieron efectivamente.

* El tercer pecado capital es el establecimiento de los precios según los costes ("cost-driven pricing"). Lo único que funciona es el establecimiento de los costes según los precios ("price-driven costing"). La mayoría de las empresas norteamericanas y prácticamente todas las europeas llegan a sus precios sumando costes y añadiendo para terminar un margen de beneficio. Y luego, en cuanto han introducido el producto, tienen que empezar a recortar el precio, rediseñar el producto a un coste enorme, aceptar las pérdidas y, frecuentemente, abandonar un producto perfectamente bueno porque el precio ha sido establecido de forma incorrecta. ¿Su argumento? "Debemos recuperar nuestros costes y ganar algo".

Esto es cierto, pero irrelevante. Los clientes no ven que su labor sea asegurarles un beneficio a los empresarios. La única manera sensata de establecer un precio es empezar por analizar lo que el mercado pudiera estar dispuesto a pagar y diseñar seguidamente el producto de conformidad con ese precio.

El establecimiento del precio según los costes constituye la razón que explica la desaparición en Norteamérica de la industria de la electrónica de consumo. Los fabricantes americanos disponían de la tecnología y de los productos, pero establecían los precios según el coste, mientras que los japoneses utilizaban el sistema de determinar los costes según los precios ("price-led costing"). El establecimiento de los precios según el coste estuvo a punto de destruir también la industria norteamericana de máquinas herramientas y dio a los japoneses -que también en este sector utilizaron el sistema de determinar los costes según los precios- el papel de líderes del mercado mundial. La recuperación -modesta- de dicho sector en Estados Unidos fue posible gracias al cambio que se operó en la manera de determinar los precios.

Si Toyota y Nissan consiguen echar a los fabricantes de coches de lujo alemanes del mercado norteamericano será como resultado de utilizar el sistema de determinar los costes según los precios. Por supuesto, empezar con el precio y a continuación reducir los costes significa un mayor esfuerzo inicialmente. Pero al final representa un trabajo mucho menor que si se empieza equivocadamente y se han de pasar unos años con pérdidas mientras se intenta reducir los costes. Y, desde luego, resulta mucho más barato que perder un mercado.

* El cuarto pecado capital de las empresas es sacrificar las oportunidades de mañana en aras del ayer ("slaughtering tomorrow's opportunity on the altar of yesterday"). Esto es lo que hizo descarrilar a IBM. Paradójicamente, la crisis de IBM fue debida a un éxito único: su reacción rapidísima y brillante cuando Apple sacó el primer ordenador personal, a mediados de los años 70. De hecho, tal hazaña de IBM contradice todo lo que todo el mundo dice ahora sobre su falta de flexibilidad y su burocratización excesiva. Pero ocurrió entonces, cuando IBM se había situado en primer lugar del mercado de ordenadores personales, que la empresa subordinó este nuevo y prometedor negocio al más viejo y rentable de los ordenadores tradicionales. Sea como fuere, IBM no supo sacar partido del éxito conseguido.

Esa fue la segunda vez que dicha empresa cometía el mismo pecado. Hace 40 años, cuando IBM consiguió el primer ordenador, la alta dirección dispuso que no debía ser ofrecido donde podía interferir con la posible venta de "punch cards", que por aquel entonces constituían la principal fuente de ingresos de la firma. En aquella ocasión, ésta fue salvada por el departamento de Justicia de Estados Unidos, que inició un proceso anti-trust contra IBM por el dominio que ejercía precisamente en el mercado de "punch-cards"; proceso que obligó a la dirección de la empresa a abandonar ese producto... con lo que salió ganando el incipiente sector de ordenadores. La segunda vez, con todo, la providencia no acudió en auxilio de la empresa.

* El último de los pecados capitales es hinchar los problemas y debilitar las oportunidades ("feeding problems and starving opportunities"). Durante muchos años les he estado preguntando a mis nuevos clientes cuales son las personas más preparadas o más eficaces de sus equipos. Una vez obtenida la respuesta sigue esta pregunta: "¿Cuáles son sus ocupaciones?". Casi sin excepción, las personas de más valía tienen a su cargo los problemas de la empresa: la vieja actividad que corre el riesgo de desaparecer antes de lo que se había previsto; el viejo producto que se está viendo superado por otro que ofrece la competencia; la vieja tecnología que va quedando anticuada ante los sucesivos adelantos. Mi siguiente pregunta es esta: "¿Y quien se ocupa de las oportunidades?". Casi sin excepción, las oportunidades han de abrirse camino por si solas.

Lo máximo que se puede conseguir "resolviendo los problemas" es limitar los daños. Solo las oportunidades producen resultados auténticamente positivos y se traducen en expansión. Y las oportunidades son de hecho tan difíciles y tan exigentes como los problemas. En primer lugar, hagan ustedes una lista de las oportunidades que la empresa tiene ante si y asegúrense de que se les asigna el personal adecuado (y los medios materiales suficientes). Solo entonces se debe hacer la lista de los problemas y solo entonces deben preocuparse por decicarles el personal necesario.

Sospecho que Sears ha estado haciendo exactamente lo contrario -dejando sin atender las oportunidades y concentrando la atención en los problemas- en su negocio de distribución, en los últimos años. Esto es también, me temo, lo que están haciendo las principales empresas europeas, que han estado perdiendo peso en el mercado mundial (como es el caso, v.g., de Siemens). Lo que debe hacerse es lo que ha hecho General Electric, abandonando todas las actividades -incluso las rentables- que no ofrecen perspectivas de crecimiento a largo plazo ni la oportunidad de que la compañía ocupe en ellas el primero o el segundo lugar en el mundo. Y

una vez hecho esto sitúa a su personal más eficaz en el negocio que ofrece más oportunidades, en el cual empuja y empuja.

Todo lo que he dicho en este artículo se conoce desde hace muchas generaciones. Todo ello ha sido ampliamente probado durante décadas de experiencia. Por consiguiente, no puede haber excusas para que las gerencias caigan en uno cualquiera de los cinco pecados capitales, o en todos ellos. Todos constituyen tentaciones que deben ser resistidas.

La confrontación gobierno-sindicatos en España

*("**Financial Times**", edit. de 1 de Dic.)*

La economía española yace ahí, inmóvil, pero Felipe González se encamina hacia una tormenta. El jefe del gobierno español, en efecto, se dirige hacia una confrontación con los sindicatos de su país a propósito de sus proyectos de reforma -tan necesaria- de la legislación laboral. Más llamativamente que cualquier otro país comunitario, España ofrece un ejemplo típico ("case study") de como unas normas laborales restrictivas y pasadas de moda pueden obstaculizar el desarrollo pleno de una economía. Después del término, ayer, del plazo que se había establecido para la negociación de la reforma del mercado de trabajo, el gobierno se prepara para imponerla a través de la acción parlamentaria. Los sindicatos, que la semana pasada organizaron manifestaciones de protesta en 50 ciudades contra la política del gobierno, amenazan con una huelga general en Enero. En un momento en que González estudia el siguiente paso que ha de dar, los ojos de Europa se dirigen hacia él.

Después de ganar inesperadamente las últimas elecciones y de conseguir un cuarto mandato el pasado mes de Junio, González ha llevado a cabo una suave reducción de los tipos de interés y ha anunciado un presupuesto para 1994 relativamente austero con el que reducir el rápidamente creciente déficit fiscal. Pero el jefe del gobierno ha dudado a la hora de adoptar medidas fundamentales destinadas a corregir defectos estructurales de la economía española y susceptibles de sacarla de la recesión. Tres meses de negociaciones con los sindicatos y con los empresarios con vistas a conseguir un "pacto social" sobre salarios, pensiones y funcionamiento del mercado de trabajo han terminado sin resultado positivo alguno. El tiempo de las ambigüedades ha terminado. González no puede dudar ya más.

Los sindicatos se oponen radicalmente a las propuestas destinadas a abolir las reglamentaciones laborales establecidas poco después de que el Partido Socialista de González accediera al poder en 1982. Esas reglamentaciones -algunas de las cuales llevan el sello del Estado corporativo del general Franco- hace tiempo que dejaron de tener la utilidad que un día pudieron tener.

España ha consolidado satisfactoriamente su transición a la democracia, pero ahora es -de acuerdo con los puntos de referencia europeos- una economía de costes relativamente elevados.

Nadie entiende esto mejor que Pedro Solbes, el ministro de Economía, quien ayer decía que los sindicatos habían perdido el contacto con la realidad. España compite por la inversión no solo con otras regiones más eficaces del occidente europeo sino también con países de bajos salarios del centro y del este de Europa y el Asia oriental.

Las restricciones existentes para contratar y despedir mano de obra, la rígida negociación salarial centralizada, las trabas legales para el trabajo parcial y para la contratación de aprendices y el monopolio estatal de los servicios de colocación de parados frenan la creación de empleo y el desarrollo. Dado el considerable volumen del mercado negro laboral, la tasa oficial de paro -el 22'9 por ciento, la más elevada de la Unión Europea- exagera la verdadera dimensión del problema. No obstante, tal cifra ilustra el enorme desequilibrio existente entre oferta y demanda de trabajo.

El gobierno ha de examinar dentro de pocos días el decreto que ha de disponer la flexibilización de la contratación laboral. Dado que los sindicatos contemplan ésta y otras medidas como un ataque contra los derechos de los trabajadores, la colisión parece inevitable. Sin embargo, González dispone de los medios con los que capear el temporal. Con el fin de la etapa expansiva 1985-91 los sindicatos perdieron el poder de imponer su voluntad. Contrariamente al éxito obtenido cinco años atrás, cuando obligaron a González a retirar un plan de empleo juvenil, la huelga general de media jornada de Mayo último quedó en un semifracaso. Los socialistas perdieron la mayoría absoluta en el Congreso, pero pueden contar con el apoyo de la minoría catalana de CIU para hacer pasar la nueva legislación laboral.

Después de tres devaluaciones de la peseta desde Septiembre de 1992, los mercados financieros, a partir de las elecciones de Junio, han concedido a González solo el beneficio de la duda. Como indica la debilidad de la peseta de los últimos días, incluso tal reducida confianza se va a perder del todo si el gobierno no cumple con su promesa de reforma.

Lo que está en juego es mucho más que la autoridad personal de González como el socialista europeo que más años lleva en el poder. Si González deja de plantar cara al reto con que ahora se enfrenta, España se verá obligada a abandonar cualquier esperanza de representar un papel plenamente competitivo en la economía de la nueva Europa.

Europa: la necesaria reducción de los déficit y de los tipos de interés

("The Economist", edit.)

Al igual que el Titanic, las políticas económicas de muchos países europeos siguen un curso insostenible. Los gobiernos han conseguido en no pocos casos dominar la inflación, aunque a costa casi siempre de una disminución de la producción y de un creciente desempleo. Lo que está claro, en cualquier caso, es que, acompañando su determinación de contener los precios, los gobiernos han permitido que los déficit presupuestarios crecieran rápidamente. El déficit fiscal medio en los países de la Unión Europea (UM, antes Comunidad Europea) ha pasado del 3% del

PIB en 1989 a alrededor del 7% del mismo este año, el nivel más elevado desde la Segunda Guerra Mundial. Comparativamente hablando, el déficit presupuestario de Estados Unidos, que el año pasado alcanzó un máximo del 4'4% del PIB, aparece como sorprendentemente modesto.

Por supuesto, el déficit de Alemania refleja principalmente los costes de la reunificación. En otras partes de Europa, un porcentaje del déficit debe atribuirse a la recesión. Ahora bien, en la mayoría de los países se ha producido un incremento espectacular de los déficit "estructurales", es decir, de aquellos déficit que no desaparecen aunque la economía se recupere. Sólo la mitad del incremento del déficit presupuestario francés -que ha pasado del 1'3% del PIB en 1989 a un estimado 6% este año- puede ser atribuido a la recesión.

El gran éxito de Europa en la lucha contra la inflación es en buena parte responsable de los déficit que un día podrían reavivarla de nuevo. Cuando existía la banda estrecha del mecanismo de cambios europeo, los tipos de interés eran de hecho establecidos por el Bundesbank, por lo que una política fiscal más laxa era el único instrumento que los gobiernos podían utilizar libremente para promover la demanda. Una inflación elevada puede ser el mejor amigo de la prodigalidad, al erosionar el valor real de la deuda pendiente. La baja inflación de hoy, en cambio, constituye una amenaza para los deudores empedernidos.

La ratio deuda pública/PIB en los países de la Unión Europea ha aumentado del 43% en 1980 al 60% este año; y de continuar las políticas actuales seguirá aumentando a lo largo de toda la década. Además, las obligaciones futuras de los gobiernos derivadas de los planes de pensiones crecerán substancialmente como consecuencia del envejecimiento de la población. Una vez añadidas esas obligaciones, las perspectivas que ofrecen las finanzas públicas son todavía más lamentables. Como preparación para esas futuras exigencias y, por lo tanto, para evitar una substancial subida futura de los impuestos o de la deuda, muchos gobiernos europeos deberían poder contar con superávits estructurales si todo lo demás, naturalmente, permanece igual, cosa que por otra parte nunca ocurre. Ahora bien, en vez de eso, e independientemente del impacto directo de la recesión, lo que tienen la mayoría de los países son unos déficit subyacentes del orden del 4% del PIB.

Desgraciadamente, este es un mal momento para pensar en recortes presupuestarios. Europa sufre la peor recesión que ha vivido desde los años 30. Medidas drásticas no solo retrasarían la recuperación sino que podrían incluso amenazar la paz social. Es más, a pesar de los alarmantes déficit europeos, lo que en realidad necesitan muchos países son estímulos adicionales y, a veces, muy importantes. Suponiendo un objetivo/inflación del 2% y un potencial de crecimiento real del 3%, los gobiernos estarían encantados de poder contar con un aumento anual del dinero de alrededor del 5% del PIB. En la mayoría de los países de la Unión Europea, con la notable excepción de Gran Bretaña, la relación dinero/PIB crece en un 3%, o menos.

Dado que la política fiscal no puede proporcionar inmunemente la propulsión necesaria -puesto que lo que se requiere en lo inmediato es una acción destinada a reducir los déficit-, el peso del estímulo ha de recaer en la política monetaria.

Los tipos de interés permanecen elevados en Europa, razón por la cual la distensión monetaria aparece como doblemente adecuada. El caso es, sin embargo, que los gobiernos

europeos, -y esto por razones de naturaleza diversa-, se muestran reticentes. Pese a que la recesión en Alemania ha evolucionado negativamente, el Bundesbank se ha mostrado lento en la reducción de los tipos. Según se ve, continúa guiándose por la oferta monetaria, la cual indica una persistente presión inflacionista. En otros países europeos, los gobiernos siguen actuando como si todavía existiera la banda estrecha del SME. El gobierno francés, por ejemplo, sostiene que una caída del franco frente del DM se traduciría en un aumento de los temores de inflación.

La historia del Bundesbank muestra que deben evitarse las críticas fáciles de sus actuaciones. Hasta hace poco podía defenderse su cautela en la reducción de los tipos de interés. Ahora, con el persistente empeoramiento de las perspectivas por lo que a la relación dinero/PIB se refiere, tal cautela parece equivocada. El tipo de monetarismo del Bundesbank, tan de fiar en el pasado, le ha llevado por un mal camino. Supongamos que el error prosigue y que los tipos de interés alemanes siguen bajando sólo lentamente. ¿Qué debe hacer el resto de Europa? Es explicable la resistencia de Francia y de otros países a ceder en sus compromisos antiinflacionistas y a devaluar sus monedas respecto al DM. Pero se trata de una resistencia errónea.

Muchos gobiernos europeos continúan contemplando la sujeción firme al DM como un fin en si misma, más que como un medio para alcanzar un objetivo. Durante años, la banda estrecha del SME produjo un crecimiento aceptable y una baja inflación. Los gobiernos hacían bien aceptándola y respetándola. Pero tal sistema ya no existe, y si lo hiciera no proporcionaría, en las circunstancias presentes, ni un crecimiento aceptable ni una baja inflación.

En su estado de debilidad presente, Francia y otros países europeos podrían estimular sus economías con unos tipos de interés más bajos, y esto sin temor a reactivar la inflación. No se gana nada no haciéndolo. Si tales gobiernos combinan tal acción con medidas destinadas a controlar los déficit presupuestarios, la economía europea puede empezar pronto a ofrecer un mejor aspecto.

El Deutsche Bank se abre a la historia

*(David Waller, en "**Financial Times**"*

Dominando el cielo del barrio financiero de Frankfort se pueden ver los dos rascacielos gemelos en los que se halla ubicado el cuartel general del Deutsche Bank. Los edificios están hechos de acero y cristal. Se trata de un cristal azul reflectivo que resulta atractivo para la vista, pero no está destinado a que se vea lo que hay dentro.

Esta falta de transparencia ha sido desde hace tiempo una de las características del banco, la entidad financiera más poderosa de Alemania, con unos beneficios iguales a los de los que obtienen, juntos, los tres competidores que le siguen. El Deutsche Bank ha estado en el centro mismo del capitalismo germano desde que el banco fue creado en 1870, y se ha mostrado

siempre muy reservado -"highly secretive"- por lo que se refiere a las relaciones con el mundo exterior.

Parece, sin embargo, que una parte del velo está a punto de ser levantado. Para celebrar el 125 aniversario del banco, circunstancia que se producirá dentro de dos años, el Deutsche ha encargado a cinco distinguidos historiadores de la economía la elaboración de una historia "sin secretos" del mismo. Cada uno de esos cinco historiadores se ocupará de una determinada época de la historia de la entidad. La mayor parte de los materiales que han de ser utilizados en esa labor se han reunido ya, habiendo sido presentados en Frankfort el pasado mes. La historia misma será publicada en alemán y en inglés en 1995.

Los historiadores, que trabajan en el proyecto desde 1988, han podido en los últimos tiempos acudir a los archivos del banco para el período 1870-1945, de los que sólo se ha podido disponer después de la reunificación, toda vez que se encontraban en la ciudad de Postdam, en la zona oriental del país.

Con un presupuesto de 1 millón de DM, el proyecto fue iniciado por Alfred Herrhausen, el ex-presidente del banco asesinado por terroristas en 1989. Tal proyecto cuenta con el apoyo activo del sucesor de aquél, Hilmar Kopper, quien da pruebas de su interés por el trabajo asistiendo a las reuniones del equipo coordinador, a pesar de su frenética agenda.

Según el profesor Manfred Pohl, el historiador de la casa, el objetivo es realizar un trabajo del mayor nivel académico posible. Con demasiada frecuencia -dice Pohl- las historias de las grandes empresas olvidan las exigencias intelectuales ante el deseo irresistible de ofrecer una visión positiva de la entidad de que se trate.

Para el Deutsche Bank, al igual que para otras instituciones alemanas -financieras e industriales-, existe una área potencialmente conflictiva y delicada cuando se quiere analizar el pasado de las mismas. Se trata de su posible colaboración con el régimen nazi en los años 30 y su participación en el esfuerzo bélico en la etapa 1939-1945.

La última vez que el Deutsche Bank publicó una historia -con ocasión de celebrar el primer centenario, en 1970-, la obra pasó desapercibida. Apenas se hizo mención en ella a un informe de la sección financiera del Office of Military Government-United States Finance Division (OMGUS), que señaló cómo el banco, junto con otras grandes entidades financieras, financió la guerra, facilitó la utilización por parte de sus clientes industriales de mano de obra esclava, expandió su red de sucursales a los territorios ocupados por Wehrmacht y participó en la arianización de las empresas alemanas.

Esta vez no se eludirá cuestión alguna. El banco se propone mirar frente a frente ese desagradable aspecto de su pasado. Ya demostró ese compromiso el pasado mes, cuando celebró un seminario sobre su participación en la financiación de Universum Film, empresa que detectó el monopolio cinematográfico en Alemania los años 20 y 30 y la cual se convirtió en el órgano central de la máquina de propaganda de Goebbels durante el Tercer Reich.

Dicha compañía fue fundada en 1917 por iniciativa de Emil Geory von Strauss, un director del banco, y el Deutsche fue propietario de un paquete de acciones de la misma durante los años 20, cuando aquélla produjo varios de los conocidos clásicos del cine, como "Metropolis", de Fritz Lang. El banco vendió su participación en 1927.

Por otra parte, dice el profesor Pohl, el compromiso por la objetividad ha sido subrayado por la decisión de nombrar al profesor Harold James, un inglés ahora en la universidad de Princeton, para cubrir el período más delicado, los años 1933-45. El prof. James es el historiador oficial del Fondo Monetario Internacional y suele escribir sobre temas alemanes.

El equipo del OMGUS dio cuenta de que el Deutsche Bank y el Dresdner Bank, el segundo banco alemán entonces y ahora, disponían de una concentración de poder excesivamente grande, razón por la cual recomendó que los bancos debían desaparecer y que sus principales ejecutivos habían de ser juzgados como criminales de guerra, prohibiéndoles además que ocuparan puestos de responsabilidad en la Alemania de la postguerra.

Los bancos no desaparecieron. Divididos en organizaciones regionales por los aliados, fueron reformados en 1957 y pronto se recuperaron, representando un papel esencial en el capitalismo de la postguerra.

Tampoco el personal de los bancos se vio forzado a abandonar su trabajo, como lo demuestra el caso del legendario Hermann Josef Abs, el primer ejecutivo del banco después de la guerra. Ingresó en el consejo del Deutsche en 1938, y aunque nunca llegó a pertenecer al partido Nazi y proporcionó protección a empresarios judíos y a sus familias durante los años de la guerra, fue en general criticado por los investigadores del OMGUS.

H.J. Abs tiene ahora 92 años y se halla todavía en condiciones de cultivar sus viejas aficiones, aunque más, ahora, en el campo del arte que en el de los consejos de administración. Después de haber sido internado durante un breve período de tiempo, Abs llegó a ser uno de los principales arquitectos de la recuperación económica alemana.

La parte que se dedique a Abs en la historia oficial del banco ha de resultar particularmente interesante para los lectores. Pero lo que se diga sobre el pasado más remoto también ha de ser de una gran utilidad para explicar los misterios que han acompañado la evolución, hasta hoy, del capitalismo alemán. Por ejemplo, los capítulos que cubran los períodos 1870-1914 y 1914-1933 esclarecerán el papel del banco en la creación y primeros pasos de empresas como Siemens, AEG, Daimler Benz y Mannesmann. Sus vínculos con estas firmas son todavía muy estrechos hoy.

De cómo un progresista británico se hizo liberal en Estados Unidos

*El artículo que se transcribe a continuación, de Michael Prowse, apareció publicado en "**Financial Times**" de 22 de Noviembre.*

Ninguna persona con una mentalidad viva y activa... puede mantener sus opiniones políticas y espirituales, y menos aún su concienciamiento filosófico, en un estado de inmovilidad durante un período de medio siglo...

- George Bernard Shaw, en "The Perfect Wagnerite" (1898)

George Bernard Shaw está siempre ahí, presto a echarnos una mano en caso de necesidad. Recientemente me he estado preguntando cómo responder a las insinuaciones que se me han hecho en el sentido de que mis opiniones han cambiado desde que llegué a Washington. ¿Por qué, se me pregunta, puede alguien que casi nunca duda a la hora de criticar el thatcherismo, mostrar ahora tanta simpatía por las fuerzas del mercado? ¿Es el clima? ¿O tal vez la comida? ¿Soy objeto de chantaje por parte de algún "think tank" archiconservador?

Shaw nos proporciona la respuesta perfecta. Mis puntos de vista no han cambiado. Simplemente, he procurado que no se produjera en mi un "parón" ("standstill") intelectual. Puede que no haya escrito para el "Financial Times" durante 25 años, pero lo cierto es que llevo ya una década haciéndolo. Y mucho es lo que ha cambiado en esos diez años.

A medida que la gente avanza en sus vidas se produce a veces una evolución de su pensamiento, el cual se hace más acomodaticio. El idealismo juvenil da paso a actitudes menos altruistas, no siempre desprovistas de algún resabio reaccionario. La simpatía por los desvalidos puede declinar. Como dice el viejo adagio, "si no eres un socialista a los 20 es que no tienes corazón; si no eres un conservador a los 40 es que no tienes cabeza".

No soy consciente de mi pérdida de idealismo. Pero mi opinión sobre el tipo de medidas susceptibles de resultar eficaces a largo plazo si ha evolucionado. Si comparo mis puntos de vista actuales con los de diez años atrás me siento más escéptico ante las soluciones que supongan la intervención del Estado y más dispuesto a confiar en las fuerzas del mercado.

Me doy cuenta de que esto está en oposición con el espíritu hoy predominante. Es el presidente Clinton el que ocupa el poder, no el presidente Reagan. A principios de los años 80 se depositaron muchas esperanzas en el monetarismo y en los mercados. El péndulo ha oscilado desde entonces a favor de una política más intervencionista. La crítica de Keynes de la economía clásica merece de nuevo atenta consideración, especialmente en el Reino Unido.

Diversas fuerzas -algunas externas, otras internas- han contribuido al vuelco que se ha producido en mi corazón. El evento político más significativo del pasado medio siglo fue el fin del comunismo y de la planificación centralizada. Esto ha ocurrido no sólo en la antigua Unión Soviética y en el este de Europa sino también en Asia -donde China evoluciona hacia un sistema

de economía de mercado- y en la mayor parte del resto del mundo en vías de desarrollo. Miles de millones de personas han decidido substituir los burócratas por los mercados.

La importancia del colapso global del comunismo para las economías industriales avanzadas puede ser objeto de interminables debates. Dado que Occidente había rechazado la planificación central y se había inclinado decididamente por la democracia parlamentaria, son muchos los que creen que no tenemos nada que aprender de lo ocurrido en Rusia, Polonia o China.

Esta posición me parece por lo menos poco honesta intelectualmente. Antes de la caída del muro de Berlín eran muchos los economistas occidentales que exageraban el éxito de la planificación económica y que sugerían que, con un sistema político diferente, se podía encontrar una alternativa viable al capitalismo. Ahora sabemos a qué atenernos.

El comunismo fue una prolongación lógica de las ideas socialistas del siglo XIX. Gente como Shaw creyó en la propiedad estatal de los medios de producción, en la eliminación del beneficio como incentivo y en la igualdad casi total de las rentas. El fracaso del socialismo como sistema económico nacional debería hacernos más escépticos en cuanto a la posible aplicación de principios similares a una escala más pequeña en las democracias industriales.

Por lo que a mi respecta, el hecho de haber salido de Gran Bretaña en 1990, antes de que la economía entrará en crisis, me dejó con un estado de ánimo menos pesimista que el que distingue ahora a muchos comentaristas del país. Nada estimula más eficazmente la hostilidad contra las fuerzas del mercado que una depresión. Cuando el desempleo es elevado, los bien intencionados reaccionan como por instinto contra el aparente despilfarro y contra la crueldad del sistema de economía de libre empresa. Si hubiera vivido la recesión del Reino Unido -más profunda que la crisis de Estados Unidos-, sería más receptivo a la retórica antimercado.

Ahora bien, mi residencia en Estados Unidos me ha hecho ver algunas de las virtudes del mercado libre. Incluso teniendo en cuenta sus problemas sociales crónicos, la economía de mercado de Estados Unidos, al funcionar aceptablemente, ofrece unas mayores oportunidades que las que existen en Gran Bretaña. Hay mucho dinero viejo por ahí, pero el caso es que la relación entre riqueza y clase social es mucho menos pronunciada. Si alguien es rico, se supone que trabajó lo suficiente para conseguirlo. Hay un mayor sentido del optimismo, una más profunda confianza en que la libre empresa, cualesquiera que sean sus defectos, recompensará la capacidad y el esfuerzo.

Gran Bretaña pudo haber desarrollado las aptitudes norteamericanas si los liberales de Gladstone hubieran sido capaces de resistir los progresos intelectuales del socialismo. Si el Partido Liberal hubiera hecho frente a los laboristas y hubiera defendido su compromiso a favor del libre comercio y de la libertad de mercado, el poder político habría podido alternarse entre dos partidos fieles a los principios de la libre empresa. Los liberales, en tal caso habrían podido representar el papel de los demócratas norteamericanos, un papel que el Partido Laborista podría aún representar con dignidad.

Mirando hacia atrás, observo que la hostilidad a las fuerzas del mercado debió ser algo consustancial para cualquiera de mi generación. Después de todo, yo crecí en un auténtico

Estado del bienestar. Disfruté de una educación pública "gratuita" (tanto en la escuela como en la universidad) y de un seguro de enfermedad asimismo "gratuito". Me pareció natural el derecho del Estado no sólo a estimular la economía sino a regular el conjunto de la sociedad. Personalmente no tuve interés alguno por la industria o el comercio. ¿Espíritu de empresa? ¿El incentivo del beneficio? Estos eran conceptos desconocidos, o despreciados, por los intelectuales a los que yo admiraba.

Sentía lo que podríamos llamar un atractivo por la justicia social. Dado que nuestras necesidades son parecidas, ¿no deberíamos disponer, "grosso modo", de unas rentas similares? ¿Por qué? La sociedad debe proporcionar una red de seguridad eficaz para los pobres, pero, sin duda, el deseo obsesivo de la izquierda de redistribuir las rentas refleja un materialismo craso o, lo que es aún peor, pura envidia por la suerte de otros.

Nadie está cualificado (ni siquiera una mayoría parlamentaria) para decidir qué rentas merece su vecino. La belleza de un sistema de mercado es que no son necesarios los juicios de valor. En ausencia de barreras artificiales que obstaculizan la competencia, lo que obtengamos vendrá determinado por la utilidad de nuestros servicios a los demás.

Desgraciadamente, las fuerzas del mercado siguen siendo enormemente impopulares. Desde luego, la terminología no ayuda. "Mercado" suena como algo odiosamente impersonal, al tiempo que el término "fuerzas" trae a la mente imágenes de represión autoritaria. ¿Por qué una sociedad debería someterse a una disciplina tan poco natural?

Para apreciar el mercado debería considerarse con más cuidado su naturaleza. No es nada externo que se nos obligue a aceptar. Es algo íntimamente nuestro. Es, simplemente, la suma total de los intercambios que se llevan a cabo libremente entre nosotros. Es la única forma verdadera de cooperación social porque ningún intercambio tiene lugar si las dos partes no esperan obtener un beneficio.

Por supuesto, el "poder de voto" en el mercado no es igual para todos, puesto que las rentas difieren. Pero el poder de voto total de la gente ordinaria excede con mucho al de las élites ricas, lo que explica que la televisión comercial no guste a los snobs. Y son varias veces al día las que somos llamados a votar en el mercado, no una vez cada cuatro o cinco años. Y votamos sobre temas concretos y no a un grupo de políticos a los que conferimos unos poderes prácticamente ilimitados.

Millones de gentes no podrían coordinar físicamente sus decisiones si no fuera a través del mercado. La única alternativa al mismo, por consiguiente, es la transferencia de poderes a unas élites burocráticas, en principio supervisadas por sus superiores parlamentos.

¿Me convierten estas opiniones en un conservador? Yo diría, enérgicamente, que no. Alguien que recomienda más competencia y más confianza en las fuerzas del mercado no se puede decir que defienda intereses creados o el "stato quo".

Los verdaderos conservadores de hoy son los que no han aprendido ninguna de las enseñanzas del siglo XX; son las gentes cuyas actitudes y actuaciones no recuerdan otra cosa

que los argumentos de socialistas fabianos del siglo XIX como Shaw. En realidad, dado su temperamento optimista y su compromiso con el progreso humano, quiero creer que si Shaw hubiera nacido en 1956, en vez de hacerlo justo cien años antes, no sería un shaviano sino que haría flamear la bandera del libre mercado.

La pretendida recuperación de la economía alemana.

Intentamos ordenar en los párrafos que siguen el abanico de mensajes que desde fuentes y círculos más o menos competentes se han venido facilitando en las últimas semanas sobre el comportamiento de la economía alemana y que van desde el más optimista de los institutos de análisis de la coyuntura o del propio Gobierno, hasta el menos aleccionador reflejado por las encuestas del Consejo de Cámaras alemán acerca del clima empresarial o incluso por el informe de los "Cinco Sabios".

Informe coyuntural del "Süddeutsche Zeitung"

La actual contemplación de la coyuntura encubre dos mensajes: uno bueno y otro malo. Es positivo el que, según la mayor parte de los indicadores de la coyuntura, se haya detenido la tendencia descendente de la economía alemana. Parece que empiezan a arraigar los estabilizadores que se van haciendo operativos a lo largo de los períodos de estancamiento. La necesidad de sustitución de bienes de uso y consumo constituye para la coyuntura una tabla de partida, al igual que el ciclo de las existencias. A pesar de que continua la debilidad de los pedidos y, con mucho, la falta de utilización plena de las capacidades productivas, la industria ha de proceder de nuevo a llenar algo los "stocks" -que habían caído a niveles mínimos- para poder producir incluso a un ritmo moderado. Así en los escalones preliminares, sobre todo en el campo de las materias básicas, se hacen más pedidos de los que serían estrictamente necesarios. Este plus cíclico de pedidos se interrumpe el día, no lejano, en que las fases de transformación no experimenten ningún crecimiento de la demanda.

De esta forma llegamos a la mala noticia: no se puede detectar todavía cuando abandonará la economía el fondo al que parece haber llegado. Si es cierto que el Comité de Expertos Encargado de Dictaminar el Desarrollo Económico General puede prever en su informe anual para 1994 un crecimiento del PIB del 1%, ciertamente que esto es mejor que nada, pero en absoluto un motivo de júbilo, porque esto significaría que el estancamiento se prolongaría hasta 1994 y el movimiento ascendente no se iniciaría hasta entrado el año. Aunque por sus fatales consecuencias para el mercado laboral no se considere muy atractivo este pensamiento, habrá que irse familiarizando con un escenario de estas características.

Sin embargo, el hecho de que, a pesar de ciertos retrocesos estacionales en los próximos meses, se haya tocado fondo, debería ser más o menos satisfactorio. El que naturalmente siga apareciendo detrás de esto un pequeño interrogante, pone de manifiesto la situación todavía no claramente consolidada de las entradas de pedidos en los estados federados antiguos. Porque

en Agosto, en la industria transformadora, éstas se han reducido en un 2%, en comparación con el mes anterior, con lo que se ha mantenido la tendencia que se venía observando desde hacía tiempo en el sentido de que los pedidos del interior han retrocedido más fuertemente (-2,5%) que los del exterior (-1,5%). Esto es señal de que la exportación se ha convertido en el estabilizador principal y que el año que viene será la locomotora de la recuperación. Que la evolución de Agosto pueda haberse debido a influencias especiales se deduce de la comparación bimensual. Así en Julio/Agosto, frente a Mayo/Junio, ha habido un avance de la entrada de pedidos del 0,5%, con lo que la tendencia creciente observada desde la primavera no se interrumpe. La producción industrial se incrementó en Agosto en un 2%, pero también en este caso la comparación bimensual, que refleja estancamiento, proporciona la apreciación más fiable en el sentido de una estabilización a bajo nivel de los principales indicadores.

¿Y qué es lo que sucede en el Este? Allí, según los últimos datos disponibles, la producción industrial en Junio/Julio, frente a Abril/Mayo, se ha expansionado en un 6,5% y,en comparación con igual período del año pasado, en casi un 10%. Esto es positivo, porque muestra claramente que las nuevas actividades superan a los cierres de empresas, necesarios aún, a la supresión de producciones irremediablemente ruinosas. Con todo, no se puede perder de vista el nivel impresionantemente bajo del que la economía de la Alemania del Este trata de salir. El Instituto IFO señala, en su último informe coyuntural, que el clima de los negocios en los estados federados nuevos ha vuelto a enturbiarse apreciablemente, enjuiciándose de manera más desfavorable para los próximos seis meses el clima empresarial. Descansa esta comprobación fundamentalmente en las opiniones negativas de la industria de bienes de inversión, que no detecta nuevos impulsos. En consecuencia, las empresas de esa parte de Alemania temen otra reducción de personal de un 4 a un 5% en los próximos meses. Según el Commerzbank, el resultado será este año un crecimiento, en los "länder" nuevos, de sólo un 5,5%, en comparación con un 9,7% todavía el año pasado.

Del lado de los precios, llegan influencias positivas, puesto que el índice de precios al consumo de Septiembre al menos ha retrocedido hasta el 4%, después del 4,2% de Agosto. Ello permite abrigar la esperanza de que en el curso del año pueda aparecer un tres antes de la coma. A este respecto, nunca se insistirá demasiado en que no es en absoluto la industria -que por su parte se beneficia de los precios de importación en descenso- la que atiza la inflación. Por el contrario, en el Oeste, los precios al productor eran incluso un 0,3% más bajos que un año antes. Los saltos en los precios se registran en los alquileres y en los servicios, pero, sobre todo, en el sector público.

En cambio, el panorama es sombrío en el mercado laboral en Septiembre eran 3,5 millones de personas las que en toda Alemania estaban sin trabajo, una cifra que ni refleja plenamente los problemas de empleo actuales -ya que muchos parados se encuentran "aparcados" en programas de formación- ni supone el final de la evolución negativa de este mercado. La cifra mágica de 5 millones de desempleados pende hoy ya, como una espada de Damocles, sobre el año venidero, ya que la probablemente tímida reactivación de las actividades económicas apenas si podrá compensar la reducción de personal derivada de los programas de disminución de costes.

Informe de Otoño de los principales Institutos de Investigación Económica

Los seis grandes institutos de investigación económica de Alemania pronostican, en su informe conjunto de otoño, una recuperación de la coyuntura en 1.994. En toda Alemania el PIB crecerá en un 1,5% después de un retroceso probable de la misma intensidad -un 1,5% también- en el año en curso. En el Occidente de Alemania a un decrecimiento de la economía del 2% en 1993, seguirá una expansión del 1%. En el Este se prevé una aceleración del crecimiento económico desde el 6% al 7%.

Según el dictamen, las premisas esenciales para que pueda tener lugar esta recuperación se van cumpliendo, haciéndose referencia, sobre todo, a la flexibilización sucesiva de la política monetaria del Bundesbank -que acaba de reducir por séptima vez en este año los tipos de interés- así como a una política salarial más moderada. De hecho, ya en este año los convenios se han concluido con un criterio más conservador, siendo el incremento salarial, en promedio, del 3%. Para el año próximo los institutos recomiendan una subida de sólo el 2%, lo que significaría menos que la plena compensación por inflación. Con ello podrían garantizarse la recuperación de la coyuntura -que hasta entonces se habría puesto ya en marcha- y nuevas posibilidades de empleo.

Tampoco va apenas ligada a riesgos de escalada de precios, una nueva flexibilización de la política monetaria. Los institutos esperan que ceda apreciablemente la presión inflacionista, pasando en el Oeste de Alemania de un probable 3,5% en este año a un 3,0% el año próximo y en el Este del país -donde a causa de la paulatina supresión de las subvenciones de precios, actúan efectos de carácter especial- desde el 8,0% al 4,5%.

En comparación con el informe de primavera, los institutos -junto al Instituto IFO, de Munich, al Instituto HWWA de Investigación Económica de Hamburgo, al Instituto de Economía Mundial de Kiel, al Instituto de Investigaciones Económicas de Renania-Westfalia, de Essen, y al Instituto Alemán de Investigaciones Económicas de Berlín, esta vez también el Instituto de Investigaciones Económicas de Halle - ven situación económica de una forma más positiva. Sin embargo, el Instituto de Berlín no suscribe la predicción para 1994 de un crecimiento del 1% en el Oeste y un 7% en el Este. Su punto de vista, expresado por separado,es de que en la antigua República Federal volverá a haber un retroceso del PIB del 0,5% y en los nuevos "länder", un modesto crecimiento de sólo un 5%. La recuperación se iniciará, en el mejor de los casos, en una serie de sectores, a mediados de 1994.

Pero esta salida de la crisis todavía no se reflejará ese año en el mercado de trabajo. En la Alemania del Oeste aumentará en unos 340.000 la cifra de desempleados,que pasará a 2,6 millones de personas, incrementándose la tasa de desempleo desde un 7,3% a un 8,4% este año. Según los autores del informe, el recorte de plantillas con vistas a la reducción de costes es algo consustancial con las recesiones. Según los pronósticos, en el Este el número de personas sin trabajo crecerá casi inapreciablemente en 19941 concretamente en 20.000 personas, y se situará en el nivel de 1,17 millones. La tasa subirá desde el 15,1% al 15,5%. Para toda Alemania este coeficiente se moverá desde el 8,9% hasta el 9,8% en 1994.

También mencionan los institutos como premisa el que la coyuntura se recupere también en otros países industrializados. Confían así en una mejora "paulatina de las exportaciones". La recuperación económica proseguirá en los Estados Unidos y también predominarán en la Europa Occidental, el mercado alemán más importante, los impulsos expansivos. De todas formas, el ritmo del alza será "moderado". Los responsables de los institutos muestran su preocupación por el visible empeoramiento de la posición competitiva de las empresas alemanas frente a la concurrencia de la mayor parte de los países occidentales europeos, y ello a causa de la superior valoración del marco.

El inicio de la recuperación no significa, a juicio de estos analistas, que estén adecuadamente colocados a medio plazo los fundamentos de la política económica. En el Este todavía no hay un crecimiento autosostenido. La evolución política financiera es también precaria en extremo, ya que, a pesar de las medidas de saneamiento presupuestario adoptadas, habrá que contar en 1994 con un nuevo crecimiento de la cuota del sector público (gasto público en relación con producto social bruto) en medio punto, hasta previsiblemente el 51,5%. Antes de la unificación este coeficiente ascendía todavía al 45,5%. En comparación con el informe emitido en primavera, los institutos no esperan, de todas formas, ya para 1993 un déficit de financiación del Estado de 123.000, sino sólo de 107.000 millones de DM. No obstante, en 1994 habrá no una disminución, sino un ligero incremento hasta 110.000 millones de DM.

Reacciones al informe

El informe ha sido recibido en Alemania con actitudes divergentes, según se haya tratado de la prensa, de los políticos de la Coalición Gubernamental, del Partido de la Oposición, de los sindicatos o de las diferentes organizaciones patronales y empresariales.

Como botón de muestra de la opinión de la prensa extractamos puntos de vista varios expresados por el "Frankfurter Allgemeine Zeitung".

Con cautela podríamos respirar ahora tranquilos. Con toda probabilidad la economía alemana volverá a crecer el año próximo. El pronóstico de otoño de la mayor parte de los institutos de la coyuntura, dado a conocer, es incluso algo más favorable de lo que cabía esperar. Es probable que en breve concluya, con un enjuiciamiento similar, el Comité de Expertos Económicos. Terminaría con ello un año de fuertes sacudidas de la economía, con una perspectiva en cierto grado lisonjera de mejora, pero nada más. La apreciación de los analistas económicos descansa -lo que se olvida de buen grado al examinar las cifras- en una larga serie de condiciones previas, con lo que tiene, en gran parte, carácter de profecía de autosatisfacción, a cuyo cumplimiento han de contribuir todos. La inflación sólo puede disminuir si los incrementos de sueldos y salarios se mueven por debajo del nivel de este año. Sólo esto dará al Bundesbank el margen necesario para bajar los intereses tan rápidamente como dan por supuesto los expertos. También la amonestación dirigida a la política económica y financiera ha resonado con suficiente claridad. En Alemania se echa de menos una línea clara y convincente en materia de ahorro. Los esfuerzos realizados hasta ahora no son suficientes. Las perspectivas de un nuevo crecimiento no deben inducir a abandonar en el próximo año electoral la disciplina en este campo.

De acuerdo con la experiencia, más que a las cifras de crecimiento esperado facilitadas por los institutos, debería darse importancia a la orientación que marcan. Hay una coincidencia con las expectativas expresadas desde hace tiempo por el Gobierno y habrá probablemente también una correspondencia con las previsiones que dará a conocer a mediados de Noviembre el Comité de Expertos Económicos. También la OCDE es del punto de vista de que habrá crecimiento en Alemania. El indicador del "Frankfurter" viene señalizando igualmente desde hace cinco meses, en sentido ascendente. Como éste se adelanta normalmente medio año a la producción, hay una cierta probabilidad de que tenga pronto lugar un cambio.

Un poco audaz parece la tasa de crecimiento dada por los institutos, teniendo en cuenta las bases sobre las que se ha estimado. Faltan signos -que se siguen buscando en Octubre- en que fundamentar un posible giro de la economía. Bajaron las entradas de pedidos en agosto; también es clara la tendencia del clima de los negocios que se desprende de la encuesta mensual del Instituto IFO; ha bajado otra vez el grado de utilización de las capacidades productivas; parece haberse vuelto a una estabilización de la producción industrial en el Oeste de Alemania. Los legos en la materia no saben descubrir de dónde ha de venir en realidad la recuperación y el Instituto de Berlín no ha querido suscribir esta vez -como se ha visto- el pronóstico de los demás institutos, dando una opinión más pesimista.

Esto no se les oculta a los autores del dictamen, por lo que dan una respuesta vaga a la pregunta sobre el momento en que quedará atrás el fondo que se ha alcanzado ya. Dicen que ello sucederá en el semestre de invierno, pero de forma más evidente difícilmente ocurrirá antes de la primavera. El término "recuperación" no estará justificado "hasta bien entrado el año". Además las expectativas de crecimiento no sólo tienen su origen en la intención de sacar al país del bajo estado de ánimo en que se encuentra. Los expertos llegan a su apreciación porque han descubierto diversas mejoras en las condiciones marco de la economía, a las que atribuyen gran importancia. El pronóstico se liga, aparte de esto, a que la política y los interlocutores sociales mejoren las condiciones en la misma dirección.

Los precios y los costes están, según los indicios, en vías de estabilizarse. El Banco Federal ha contribuido, con sus rebajas de intereses, según los expertos, a la normalización de la estructura de los mismos y a la mejora de la relación entre ellos y los beneficios, con el consiguiente incentivo para las inversiones. Del mismo modo, en la bolsa se estima próximo el nuevo inicio del crecimiento.

Mayores esperanzas cifra el informe en la exportación. No las comparte plenamente la industria exportadora alemana que confía en una actividad más modesta en este campo.

Sigue siendo sorprendente el contraste entre los pronósticos optimistas sobre la coyuntura y las numerosas noticias negativas acerca de la marcha de la economía que, en gran parte, se explican por el hecho de a algunos sectores sólo les alcanza con retraso la recesión.

En los círculos gubernamentales alemanes se ha recibido con satisfacción el informe, porque -se dice- sanciona la actuación del Gabinete en el campo económico y - según el Ministro Federal de Economía - confirma la estimación de la situación hecha por el Departamento. La moderación salarial de los interlocutores sociales y la estrategia de saneamiento a medio plazo propugnadas

por el Gobierno figuran, de hecho, en el centro de su programa presentado en Septiembre y que se dirige también contra el intervencionismo y la burocratización criticados por los autores del informe. También el Ministro Federal de Finanzas se ha mostrado complacido con un dictamen que reconoce y valora las recientes medidas de política económica y financiera.

El portavoz del FDP ha censurado que los institutos no hayan entrado a considerar en detalle los problemas estructurales que hay en Alemania. Por parte del SPD se ha dicho que los expertos han dado una calificación "sumamente desfavorable" al Gobierno Federal. El que aquéllos hayan echado de menos un plan a medio plazo destinado a superar los problemas económicos supone una seria advertencia para que se inicie un cambio de rumbo en la política económica y financiera. El aumento del desempleo previsible, pese a la recuperación, exige un "pacto nacional sobre el empleo" en el que deben intervenir todas las fuerzas sociales. La Federación Alemana de Sindicatos ha mostrado gran escepticismo frente a las magnitudes pronosticadas, afirmando que los institutos habían ya emitido un informe vergonzosamente erróneo a finales de año.

La Federación Alemana de la Industria ve en la previsión un atisbo de esperanza. El aumento de inversiones y exportaciones sólo se producirá si se dan una serie de circunstancias favorables. El 1 % de crecimiento en el Oeste de Alemania está en el límite superior de lo posible. Por otra parte, no debería excluirse un nuevo retroceso en la economía a la vista de las insuficientes entradas de pedidos en la industria de bienes de inversión.

Para el Consejo Superior de Cámaras Alemán es prematuro el optimismo de los centros de investigación económica. La Federación Alemana de la Banca califica igualmente de "comparativamente optimista" la previsión de los expertos, exigiendo una mejora de las condiciones marco y aumentos de salarios por debajo de la media durante varios años.

Encuesta de otoño del Consejo Superior de Cámaras alemán

Las empresas alemanas enjuician las perspectivas de la coyuntura menos confiadamente que el Gobierno o los principales institutos de investigación económica en su informe conjunto, al que nos acabamos de referir. Si se analizan los resultados de la encuesta semestral de amplia base realizada por el Consejo Superior de Cámaras alemán, parece que no podría hablarse en absoluto de reanimación de las inversiones en el año próximo.

La presentación de estos resultados ha tenido lugar a primeros de Noviembre y la ha realizado el Director General de dicho Consejo Franz Schoser. La encuesta se lleva a cabo cerca de más de 20.000 empresas del Oeste de Alemania y de 5.000 del Este. De ella se desprende que el clima en las empresas de la parte occidental de Alemania sigue siendo malo. Aunque el deterioro de la coyuntura se ha desacelerado, de momento no hay a la vista recuperación alguna. Cierto que se dibuja una estabilización a bajo nivel, pero las distorsiones estructurales dificultan la evolución al alza. Por esta razón, las inversiones posiblemente seguirán descendiendo en 1994. Con este telón de fondo, la reanimación de la economía en los "länder" del Este avanza penosamente. Con todo hay algunos rayos de esperanza en algunos sectores industriales de esta parte de Alemania, tales como la construcción y los servicios.

Entre las causas de este clima deprimido figuran las escasas perspectivas de ventas, la insuficiente utilización de capacidades productivas y la fuerte disminución de ganancias debida a los costes laborales demasiado elevados. Por esta razón, proseguirá la destrucción de puestos de trabajo. Tampoco con el Estado están satisfechas las empresas. Consideran insuficientes las medidas de saneamiento del sector público y es cada vez más débil la esperanza de disminuciones de impuestos.

El cuadro es algo más positivo en el Este donde la consulta se ha hecho, repetimos, a 5.000 empresas. Avanza allí el proceso de reestructuración, aunque frenado por la recesión del Oeste del país. Aparte de la construcción y los servicios, ya citados, hay destellos favorables en algunas ramas de la industria. En general, hay una estabilización de la economía del Este. Para 1994 las expectativas de las empresas son básicamente positivas.

En total, el 20% (en Febrero fueron el 12%) de las empresas del Oeste esperan una mejoría de la coyuntura. En cambio, el 31% (48%) creen que las cosas irán peor. La situación en estos momentos la califican sólo el 13% de las firmas consultadas como "buena". Hace medio año eran aún el 20% y hace un año, incluso el 22%. A la inversa, el 41% de las empresas consideran "mala" la situación económica, frente al 31% en primavera y al 25% el otoño pasado.

Las esperanzas de muchas empresas se centran sobre todo en las exportaciones. En este terreno, el 24% (16%) confían en una mejoría y el 25% (37%), en un empeoramiento. El clima negativo se manifiesta sobre todo en las intenciones de empleo de personal. Sólo el 5% (7%) se proponen contratar a más empleados y, en cambio, el 43% (44%) proyectan seguir reduciendo las plantillas. En cuanto a las inversiones ha seguido descendiendo hasta 15% (18%) la participación de las empresas que quieren ampliar los planes en este campo, siendo el 40% (43%) el porcentaje de las que introducirán recortes.

En los nuevos estados federados es más favorable el resultado de la encuesta. Los pedidos han aumentado y las apreciaciones positivas se dan sobre todo en los sectores industriales próximos a la construcción, así como en las industrias de bienes de consumo y de la alimentación. En el Este el 35% (34%) de las empresas espera una mejoría de sus expectativas de negocio y sólo el 15% (21%) creen que se irá a peor. El 35% (37%) quieren invertir más y el 27% (24%), menos. Las exportaciones de estos "länder" siguen a bajo nivel por falta de competitividad. Pero el 39% (33%) de las firmas cuentan con un aumento de las ventas al exterior y sólo el 11% (16%), con una disminución.

El clima más positivo en el Este se refleja en las intenciones de empleo. Parece que las drásticas reducciones de personal van a ceder significativamente en adelante, si se atiende al resultado de la encuesta.

En conclusión, no parece deducirse una respuesta clara, según esta consulta, a la cuestión de si el año próximo la economía alemana mejorará o empeorará. Después del pronóstico optimista de los institutos de investigación económica, el análisis del Consejo Superior de Cámaras alemán más bien sirve de apoyo a los pesimistas. Estas conclusiones divergentes pueden inducir a poner en duda, en general, el valor de las predicciones económicas. La

diversidad de las previsiones distintas ponen, en realidad, también de manifiesto la imagen difusa de la economía. Aunque el cambio que suponga el final de la recesión no se vislumbre todavía de modo claro, no es injustificado un cierto grado de esperanza. Si, como todo el mundo espera, la exportación vuelve a repuntar, la recuperación de la economía podría producirse el año que viene, porque poco puede esperarse de la marcha de las cosas en el interior.

El informe de los "Cinco Sabios"

El último diagnóstico formulado en las recientes semanas sobre la economía alemana es el de los llamados "Cinco Sabios" o cinco miembros del "Comité de Expertos Encargado de Dictaminar Sobre el Desarrollo Económico General" cuya misión consiste en investigar, en su informe anual, el grado de realización de los objetivos de política económica tales como el crecimiento económico, la estabilidad de precios, el elevado nivel de empleo y el equilibrio exterior. Deben llamar la atención sobre los fallos y carencias observados y proponer vías de solución. De acuerdo con una ley del año 1963, los expertos son nombrados por el Presidente Federal por un período de cinco años. Preside el Comité Herbert Hax, de la Universidad de Colonia, siendo el resto de los componentes Rolf Peffekoven (Maguncia), Rüdiger Pohl (Hagen), Horst Siebert (Kiel) y Juergen Donges (Colonia).

El Comité enjuicia la coyuntura alemana en 1994 más negativamente de lo que lo hacen los institutos de investigación económica a los que antes se ha hecho referencia. Dicen que hasta ahora no hay signos claros de cambio en la coyuntura. Alemania está sumida en una profunda recesión y para que las empresas puedan salir de ella deberían recuperar la perdida confianza en el futuro.

Los cinco expertos predicen para los antiguos "länder" estancamiento o crecimiento cero el año que viene y un crecimiento del 7,5% para los estados federados nuevos. En la mayor parte de los países industrializados occidentales probablemente se irá recuperando paulatinamente la economía. Cabe esperar que las tasa de aumento del PIB de los países miembros de la OCDE alcance aproximadamente el 2%, después del 0,5% de 1993. No obstante, como los países vecinos, tan importantes para Alemania,esperan ayuda, sobre todo de la República Federal, apenas cabe imaginar que sirvan de locomotora para la economía alemana. Esta debe impulsarse a sí misma y hasta ahora todavía no ha podido hacer acopio de nuevo capital de confianza. Parece que ha sido persistente el "shock" debido a la poco convincente actuación de la política económica y financiera.

Las críticas del Comité se extienden a la política, pero también a las empresas. Estas no han sabido aprovechar suficientemente el potencial de disminuciones de costes de los años de coyuntura favorable. Tampoco se han superado los viejos problemas estructurales. En su lugar, los sectores en crisis, tales como la minería, la siderurgia, la industria naval y la agricultura, han seguido siendo subvencionados. Algunas industrias competitivas han perdido cuota de mercado en la concurrencia internacional. La ventaja de los productos de alta tecnología se ha reducido en muchos campos. Los "Cinco Sabios" atribuyen una trayectoria titubeante a la política económica, financiera y social. Las premisas para el saneamiento por parte de la política financiera son cualquier cosa menos satisfactorias. El déficit del presupuesto podría aproximarse a los 80.000 millones de DM.

Las predicciones del Comité de Expertos se extienden naturalmente a otros indicadores. Así el número de parados en 1994 en la Alemania Occidental de 2,3 a 2,8 millones y en la Alemania Oriental de 1,2 a 1,3 millones. En cuanto a la tasa de inflación, se estima que en los "länder" antiguos bajará del 4% al 3% y en los de reciente incorporación, del 9% al 4%.

La Comisión hace además una serie de recomendaciones en unos cuantos campos de la política económica. En la política financiera, y en vista del creciente número de desempleados, no deberían abandonarse las medidas de saneamiento. Su aplazamiento significaría un aumento de los intereses para los presupuestos de las administraciones públicas. Deberían centrarse en la limitación de los aumentos del gasto, pero no canalizarse a través de una nueva elevación de impuestos. Sería esencial la contribución al efecto de todas las corporaciones territoriales, la Federación, los estados federados y los municipios. Las subvenciones tendrían que suprimirse de modo más decidido. Los expertos no ven en estos momentos posibilidades de reducción de impuestos. Sin embargo, el Gobierno Federal debería establecer ya cuándo está dispuesto a proseguir la reforma de la tributación de las empresas que sería conveniente financiar a través de un incremento del IVA.

En materia de política monetaria, los "Cinco Sabios" estiman acertadas las reducciones de intereses acometidas por el Bundesbank en los pasados meses. La superación del objetivo fijado para la cantidad de dinero es el mal menor. Al Banco emisor le tendría que ser posible seguir recortando los tipos de interés a corto plazo. El Comité considera adecuado el objetivo de la Unión Económica y Monetaria. Sin esta Unión Europa estaría amenazada de desintegración. Con excepción de Horst Siebert, que no atribuye ningún valor a los tipos de cambio fijos, los demás miembros del Comité sostienen que los gobiernos y los bancos centrales deberían esforzarse por la vuelta a los mismos.

En cuanto a la política de convenios colectivos, sería aconsejable que los interlocutores sociales orientaran las negociaciones salariales de forma que el incremento de retribuciones se mantuviera por debajo del aumento de la productividad a medio plazo del 2,5%. En el informe se señala que no hay que sobrevalorar las medidas de creación de empleo. La semana de cuatro días no es una solución milagrosa para reducir el desempleo, aunque sí un instrumento adecuado, en supuestos puntuales, para asegurar los puestos de trabajo existentes, como en el caso de la empresa Volkswagen. En cualquier caso, la reducción del período de trabajo no debe ir acompañada de compensación retributiva o subvención salarial alguna.

El Ministro Federal de Economía Rexrodt, a pesar de las numerosas críticas del informe, ve sancionada la política económica del Gobierno cuya pretensión es precisamente poner en práctica rápidamente sus proyectos para potenciar el papel de Alemania como destinataria de inversiones. El Ministro de Finanzas Waigel dijo que el Gabinete había puesto los pilares adecuados para el saneamiento de las finanzas públicas y que mantendría el rumbo iniciado. El Presidente del SPD Scharping propone, a la vista de la desastrosa situación en el campo del empleo, revivir la llamada acción concertada o pacto social, intentando un pacto nacional de empleo.

Para concluir -y como se dice en un reciente editorial del "Frankfurter Allgemeine Zeitung"- si se lee atentamente el dictamen de este importante cenáculo, se podrá comprobar que los

"Cinco Sabios" presentan un panorama bastante desolador. El país se encuentra en una profunda recesión y crisis estructural. A diferencia de años anteriores, se aprecia en el informe un determinado grado de desconcierto. Abundan términos como "esperanza" o "confianza", que se trataría de reafirmar. Las reglas del juego de una economía de mercado eficaz son siempre las mismas. Por eso, no cambian las recetas de los profesores. Pero de todos los consejos que se dan, pocos son -da la impresión- los que se han atendido en los años pasados. ¿Por qué habría de suceder otra cosa en el futuro? Los políticos suelen seleccionar, de entre los distintos apartados del dictamen, aquéllos que les son más favorables. Parece como si los miembros del Comité hablaran a las paredes. Lástima, porque este tipo de informes podrían servir de enorme ayuda en la formulación de políticas con futuro.

Ultima información de prensa

Al concluirse esta recopilación aparecen informaciones algo más esperanzadoras en la prensa alemana. Resumimos la que publica el "Süddeutsche Zeitung" bajo el título "Proliferan los signos de un final de la crisis".

Son cada vez más abundantes las señales que hacen prever la terminación de la crisis económica en Alemania. Ello se deduce del último informe del Bundesbank. Según el,en Septiembre las entradas de pedidos en la industria transformadora alemana occidental han sido apreciablemente más elevadas que en Agosto. Se han incrementado igualmente los pedidos del extranjero. Parece que en el Este de Alemania también se perfila una mejoría. En esa parte del país las entradas de pedidos han sido en Julio y Agosto aproximadamente un 25% superiores al mismo período del año anterior y la producción, un 15%.

El informe del Banco Federal califica de "muy activa" la demanda en el mercado de la construcción del Oeste. En Julio y Agosto la demanda se ha incrementado un 2,5%, en comparación con los mismos meses de 1992. Después de mediados de año "se ha acelerado visiblemente la expansión de la demanda en la construcción de viviendas". En el Este los pedidos han sido, en Julio/Agosto, incluso un 40% superiores a su nivel de un año antes.

Por último, y según la información facilitada por el Ministerio Federal de Economía, la inversión extranjera en Alemania - la directa - ha sido en el primer semestre de 1993 de 3.900 millones de marcos, frente a los 2.400 millones del primer semestre de 1992.

El futuro de la "Treuhandanstalt" o Administración Fiduciaria alemana.

En estos días en los que se cumplen los tres años de la creación de la "Treuhandanstalt" -abreviadamente la "Treuhand"- o Administración Fiduciaria berlinesa, la prensa alemana se ha referido a ella fundamentalmente desde dos ángulos: el de los comentarios hechos por su Presidenta Birgit Breuel y el del informe provisional presentado por el Ministro Federal de

Finanzas Theodor Waigel que contienen, ambos, una información de interés que se recapitula en las líneas que siguen.

Transcurridos tres períodos anuales desde que tiene lugar la unidad alemana, va tocando a su final la búsqueda activa de inversores por parte de la "Treuhand". Con ello habrá concluido la primera fase de la reestructuración de la economía del Este de Alemania. De las aproximadamente 8.000 empresas alemanas orientales de las que se había hecho cargo la Administración Fiduciaria, y que por vía de desconcentración y de desmembración se convirtieron en 13.000 ó más empresas o fragmentos de empresas, quedan todavía en su poder sólo 1.308. Para la mayor parte de ellas existe una solución de tipo empresarial. Así hay únicamente 200 acerca de las que las negociaciones de privatización han terminado ya. Solamente para 523 empresas, con unos 150.000 empleados, deben buscarse todavía salidas definitivas. Para la mayor parte de las empresas del Este de Alemania se puede decir que hace tiempo se ha iniciado la segunda fase de su desarrollo que es aquélla en que ellas tendrán que acreditar su eficacia e imponerse en el mercado.

Aunque muchas de las empresas germanoorientales privatizadas tienen dificultades de acceso al mercado y aunque las relaciones en el comercio intraalemán no son todavía óptimas, no hay -para la Presidenta de la "Treuhandanstalt"- después de tres años, otra alternativa al camino que se ha seguido. En esta fase de la reestructuración se habrían exigido ciertamente grandes sacrificios de tipo personal, pero la economía de la parte oriental de Alemania se encontraría ahora en una situación desesperada si no se hubiera acometido su privatización de una forma tan consecuente. Apenas cabe imaginar -en palabras de Birgit Breuel- cuál sería hoy la situación si, concurriendo esta profunda recesión, ya iniciada en el invierno de 1991, una parte esencial de la economía del Este de Alemania se encontrara todavía bajo administración de la "Treuhand". La rápida privatización ha preservado millones de puestos de trabajo y también ha promovido una notable integración de la economía de la Alemania del Este en la economía mundial gracias también a la fuerte presencia de inversores extranjeros.

Con este telón de fondo, parece que la Presidencia de la Administración Fiduciaria contempla con serenidad la creación de la comisión parlamentaria de investigación que se ha marcado como objetivo la fiscalización de la labor de la entidad. Señala que nada tiene que ocultar y que desde el primer día estaba claro que habría que actuar sin experiencias anteriores y adoptar decisiones en ausencia de bases suficientes. La única preocupación podría ser el que la actuación de la nueva comisión pudiera obstaculizar la prosecución de la privatización.

A lo largo del año en curso habrá de mejorar seguramente la economía de las empresas que todavía están bajo la administración de la "Treuhand", Aunque su volumen de ventas -sobre todo a causa de la coyuntura- se reducirá, en comparación con 1992, en un 10%, aproximadamente hasta 30.000 millones de DM, su rentabilidad -esa es la opinión del Vicepresidente Hero Brahms- se incrementará al mismo tiempo sustancialmente. Si las empresas de la Treuhand tuvieron que soportar, en promedio, en 1992, pérdidas por valor de un 30% aproximadamente de sus ventas, en 1993 no se llegará al 20%. Como en este valor está incluido el 5% en concepto de amortizaciones, al final, la Administración Fiduciaria sólo tendrá que compensar el 15% con sus propios recursos.

La "Treuhandanstalt" berlinesa habrá concluido su actividad actual a finales de 1994, pero seguirá funcionando como organismo con objeto de supervisar la privatización y la orientación política industrial de las empresas estatales de tiempos de la República Democrática Alemana no vendidas todavía. El Gobierno Federal ha dado su aprobación a los planes de reestructuración de la "Treuhand" presentados por el Ministro Federal de Finanzas Theodor Waigel y ha encomendado a este la preparación de las correspondientes iniciativas legislativas. El Gabinete adoptará decisiones al respecto todavía antes de finales de año. La Ley relativa a la "Treuhand" deberá promulgarse antes del verano de 1994.

Según el informe de Waigel, en concreto, la Administración Fiduciaria habrá cumplimentado ampliamente hasta 1994 el mandato fundamental de privatizar las antiguas empresas estatales de la RDA y las "empresas de propiedad popular". El mismo informe ensalza la "política de privatizaciones particularmente eficaz" de la "Treuhandanstalt" como una "obra sobresaliente realizada en condiciones difíciles".

Las tareas aún pendientes, después del cumplimiento del mandato fundamental, comprenden, según información del Ministerio, un amplio espectro, por ejemplo, la orientación de las participaciones de las sociedades comanditarias de gestión restantes y de las casi 100 grandes empresas todavía existentes, así como la gestión de los 47.000 contratos de privatización. Además de esto, ha de regularse la atención del patrimonio agrícola y forestal, por parte de la Sociedad de Administración y Explotación Territorial, y de los inmuebles, por parte de la Sociedad Inmobiliaria Fiduciaria. Otras tareas son el acompañamiento de los casos de liquidación a largo plazo, como los de los sectores de la minería, centrales nucleares y patrimonio del partido y las actividades situadas dentro del ámbito de la soberanía, como son la municipalización y la coordinación patrimonial.

Con su decisión el Gabinete Federal ha confirmado que las grandes empresas hasta ahora no vendidas, aunque susceptibles de ser saneadas, deben pasar a la Federación. Quedarán en la Administración Fiduciaria, entre otras tareas," la dirección y control de las empresas de servicios y la responsabilidad central en la financiación y salvaguardia de los cometidos adscritos a la soberanía."

Después de la reunión del Consejo de Ministros, Waigel ha defendido en el Parlamento, en contra de los primitivos planes, la citada decisión de no liquidar la "Treuhandanstalt" después de 1944. Al repasarse las tareas pendientes se ha considerado como solución más efectiva su continuidad. El Ministro se ha mostrado, mientras tanto, dispuesto a considerar la posible modificación de la denominación de la Administración Fiduciaria.

El debate en torno a la reducción de la jornada laboral.

Se agrupan en los siguientes párrafos algunos de los comentarios hechos estas semanas sobre este tema por algunos diarios alemanes.

El papel de amortiguador de la jornada laboral ("Süddeutsche Zeitung")

Si el Canciller Federal va próximamente a Wolfsburg, probablemente le llamará la atención la multitud de gente que encontrará paseando. Con lo campechano que es, hablará, con toda seguridad, con todo el mundo y se enterará de que se trata de trabajadores de la Volkswagen que, en realidad, trabajarían 36 horas por semana, pero que sólo pueden hacerlo 28 horas. Es la decisión del Consejo de Dirección que intenta así contener los efectos de la recesión sobre la plantilla.

El contraste no podría ser más acusado: mientras que el Canciller Federal, al igual que el Presidente de la Patronal Klaus Murmann y otros portavoces del sector, no se cansan de exhortar a los alemanes a períodos de trabajo más prolongados, el responsable máximo de Volkswagen Ferdinand Piech -no precisamente un entusiasta del romanticismo social- sigue el camino opuesto. Sustenta el punto de vista de que no tiene sentido hacer trabajar a cada vez menos personas en su empresa la jornada completa, según convenio, y resolver el subempleo, ocasionado por la poco satisfactoria situación de los pedidos, reduciendo personal.

En esto se diferencia Piech -al menos hasta ahora- de Edzard Reuter, el patrón del Grupo Daimler-Benz, la mayor empresa industrial alemana, que lo que hace es seguir la estrategia tradicional, en este caso, reducir la plantilla en los 45.000 trabajadores que parece sobran en estos momentos. Claro que todavía no se ha dicho la última palabra sobre el tema, porque el acortamiento de la jornada, como dique contra una crisis de empleo que se va agudizando, es, en la forma, una nueva experiencia para este país.

Desde el comienzo del debate sobre los efectos de la reducción del tiempo de trabajo sobre el empleo los empresarios siempre han puesto en duda cualquier repercusión sobre la ocupación. Parece, sin embargo, que ahora, bajo la impresión del paro, en dramático crecimiento, se piensa otra cosa. De todas maneras, el tema nunca se había discutido antes bajo estos presagios.

En efecto, mientras que en el pasado la jornada de trabajo había venido siendo reducida paso a paso en alguna que otra hora -y ello con intervalos de varios años- ahora, en el caso de la Volkswagen, ha de disminuir en no menos del 20%, y ello sin compensación salarial. Esto es consecuencia de la simple y amarga lógica de que, ante el imperativo de reducir costes, una disminución de ingresos en la misma proporción personal del 20%, o una merma de ingresos en la misma proporción de la plantilla inalterada, tienen los mismos efectos.

Naturalmente que una medida de este tipo no es un arma milagrosa contra el desempleo. Y no lo es sobre todo porque, desgraciadamente, en esta situación no se trata de incorporar de nuevo, en la medida de lo posible, al proceso productivo a las hoy ya casi 3,5 millones de personas en paro, sino de evitar que siga avanzando imparable la onda del desempleo. Además, estos grandes saltos en el tiempo de trabajo son sólo posibles en un limitado número de empresas, como es el caso, por ejemplo, de la industria del automóvil, con su producción basada en las cadenas de montaje. En otras, sobre todo en la medianas, ello conduciría inevitablemente a cuellos de botella en la fabricación, aun no estando al límite las capacidades.

Mucho dependerá de las condiciones en que se desarrolle la reducción de la jornada. El Presidente del Sindicato del Metal Klaus Zwickel ya se ha apresurado a anunciar que no acepta la ecuación "20% menos en trabajo, igual a 20% menos en salario". Hay que decir, de todas formas, que un 20% menos de ingresos brutos no corresponden a una pérdida exactamente igual de ingresos netos, porque normalmente estarán por medio impuestos de carácter progresivo. Por otra parte, los sindicatos lanzarán con toda seguridad la pregunta de en qué medida la Administración Federal de Trabajo podría participar en un "Programa de empleo" de este tipo.

Porque una cosa está clara: si, en lugar de un acortamiento de la jornada de esta naturaleza estuvieran en la calle cientos de miles de nuevos parados, esto sería mucho más caro que si la Administración Federal de Trabajo aportara una parte de los recursos necesarios para hacer posibles estas medidas de mantenimiento de puestos de trabajo. Se puede pensar lo que se quiera de tales subvenciones salariales, pero en una situación como ésta no habría que perderse en discusiones sobre los principios, sino resolver las cosas de la forma más pragmática posible. Y financiar el trabajo con una parte de lo que cuesta el paro es siempre algo sobre lo que vale la pena reflexionar.

Las negociaciones en torno a la semana de cuatro días que se han iniciado en Wolfsburg y que previsiblemente atraerán a otros círculos, aparte de Volkswagen, no significan otra cosa que esto: cuando en los malos tiempos escasean ciertos bienes, se procede a su racionamiento. y el trabajo a escala industrial no está ya disponible (de momento) en la medida necesaria para que todos los que lo quieran o deban ejercer puedan hacerlo en el mismo volumen que hasta ahora. Así que lo que ahora se intenta es repartir la menor cantidad de trabajo entre el mayor número de personas posible y siguiendo el lema de que es mejor que todos trabajen menos a que muchos no trabajen nada.

Los esfuerzos que se han iniciado ya, permiten deducir una cosa, y es que las dos partes han abandonado las trincheras ideológicas e intentan converger en una situación crítica. Unos, reconociendo, por fin, que el acortamiento del tiempo de trabajo, puede, por lo menos, ayudar a mantener los empleos (aunque, en esta situación, no a crear nuevos empleos y los otros, aunque hablando de la irrealista compensación salarial total, diciendo, sin embargo, claramente que están dispuestos a pagar un precio a cambio de que se les garantice el empleo. Está claro, en cualquier caso, que ya no se continúa reaccionando con las respuestas de antaño a la actual crisis del mercado laboral.

Son numerosas y justificadas las objeciones a esta estrategia defensiva cuyo objetivo es la administración de la escasez. Pero hay algunos argumentos que verdaderamente inclinan la balanza a favor de regulaciones, de esta naturaleza. Está, en primer lugar, la cuestión, todavía no aclarada del clima político que prevalecería si siguiera creciendo, sin freno, la cifra de parados hasta niveles de seis o siete millones. Un aspecto importante es, al respecto, el que nuestros sistemas de seguridad social no están preparados para mantener a un ejército de parados de esta magnitud por un período largo y de acuerdo con las pautas actuales. Además, ha quedado demostrado, en las décadas pasadas, que de la gente que ha ingresado en el desempleo

sólo ha podido volver a la vida activa una parte, lo cual se puede deducir del llamado zócalo de desempleo, creciente, recesión tras recesión. Esto es también un problema que afecta a la economía de la empresa, porque con los recortes de plantilla se pierde un valioso "know how".

Puede igualmente suceder que se considere el principio como perfectamente aceptable, pero que deba mantenerse un grado apreciable de pesimismo por lo que se refiere a su aplicación en la práctica. Se trata de saber si será posible que las empresas alcancen realmente una moderación de los costes que corresponda aproximadamente a la reducción del tiempo de trabajo, exigencia inexcusable sin la cual el sistema se convertiría en un programa de ocio y beneficios de consecuencias nefastas. Estrechamente ligada a ésta, está la cuestión de los ingresos netos futuros de los afectados. Según el planteamiento del Sindicato del Metal, la Administración Federal de Trabajo debe prestar su contribución a las medidas de formación en el tiempo libre resultante, cubriendo con ello, en parte, el vacío. Habrá entonces que preguntarse cuál será la carga adicional para dicha Administración y, en definitiva, para el contribuyente. Pero, por otro lado ¿a cuánto debe ascender el quebranto en los ingresos para que, por una parte, no se despierte la envidia de los que trabajan los cinco días de la semana y, por otra, se haga imposible la vuelta un día a la jornada completa porque se considere el "Status quo" como un derecho adquirido? ¿Cómo pueden garantizarse las necesarias diferenciaciones internas de la empresa para que las capacidades de ingeniería para el desarrollo de nuevos productos se reduzcan a 28,8 horas - hombre? A éstas y a otras preguntas deberán dar respuesta las negociaciones de las próximas semanas.

Hasta ahora una cosa resulta clara para las partes en litigio: con esta reducción del tiempo de trabajo no podremos ganar el futuro. Para ello son necesarios esfuerzos de mayor alcance. Con suficiente frecuencia se han mencionado los conceptos clave al respecto: nuevos mercados, nuevos productos de alta calidad que puedan ser por sí mismos, de modo permanente, la base de elevados salarios en Alemania como en otros países industrializados. Pero está en un error todo aquél que, a partir de esto, quiera elaborar la antítesis a las medidas en discusión y que no son más que un comité de crisis necesario dentro del mercado laboral.

Aprendiendo a repartir el trabajo ("Süddeutsche Zeitung")

De pronto todo el mundo habla de la semana de cuatro días. Muchos abandonan sus convicciones de que hay que trabajar más y no menos. Rivalizan con propuestas sobre la forma de llevar a la práctica esta idea carente aun de perfiles precisos. Unos piden que las cosas no queden en la mera renuncia al salario, sino que, más allá de esto, se reduzcan los salarios por convenio. Otros, a su vez, quieren mandar a los trabajadores durante tres meses de vacaciones. Pero lo sensacional de las manifestaciones que se hacen es que prometen que la reducción de jornada tiene una repercusión cierta sobre el empleo, cosa que han venido negando durante décadas. También los sindicalistas organizan los últimos combates ideológicos de retirada, ofreciendo de nuevo al publico el viejo sombrero de la "compensación salarial total". Algunos hablan incluso de la necesidad de reorientación del pensamiento alimentado por la convicción cada vez más fehaciente, de que las tasas de crecimiento más brillantes no pueden ya garantizar el pleno empleo. ¿Pero una reorientación del pensamiento en qué sentido?

Más allá de los sobresaltos de la política del día a día en torno a la propuesta hecha por la Volkswagen, hay que irse haciendo consideraciones más fundamentales acerca de los valores sobre los que queremos construir la sociedad laboral del futuro. La impresionante evolución reciente del mercado muestra que a la moderna sociedad industrial se le está terminando poco a poco el trabajo retribuido. Según los valores tradicionales, el trabajo humano sirve, sobre todo, para asegurar y aumentar nuestro bienestar material y eliminar la escasez de bienes. Y sólo para esto, gracias a los procesos de fabricación cada vez más productivos, se necesita cada vez menos trabajo humano. Porque nuestras economías no están ya dominadas, como en los años de la postguerra, por la penuria, sino por la abundancia y por el imperativo de crear artificialmente necesidades.

El concepto tradicional de trabajo también expresa que el hombre, en realidad, no está hecho para él, sino que debe recibir una motivación para realizarlo. Esto tenía su justificación en los albores del capitalismo y en el apogeo de la producción en masa de Taylor. Hoy, y sobre todo en el futuro, no contará la masa, sino la calidad de los productos y de los servicios. Lo que se necesitará no será ya el trabajador rutinario , sino el colaborador formado, responsable y creativo. Pero nuestra idea de trabajo sigue de alguna manera anclada en algún lugar de los comienzos de la cadena de montaje.

No son sólo los problemas de ventas de las grandes y también de las pequeñas empresas y la penuria de los muchos desempleados lo que debería ofrecer motivo para encontrar un nuevo consenso fundamental sobre el concepto de trabajo humano y su cometido en la sociedad. También aquéllos de entre los trabajadores "dependientes" felices por tener trabajo, y sus jefes, se preguntan si su tarea no podría ser algo más que un factor de coste empresarial al que, sobre todo en estos tiempos de crisis, se suele reducir. Y algunos también querrían saber si no podría realizar un trabajo mejor y más independiente si la mentalidad cuadriculada y jerárquica y la orientación hacia la concurrencia a que se aferra la dirección no les quitaran la ilusión para ello. El hombre no debe ser obligado a trabajar, todos tienen satisfacción por la creatividad si tienen posibilidades de desarrollar este potencial.

La crisis del trabajo es también la crisis del proyecto común sobre el que se ha puesto de acuerdo la sociedad industrial occidental como objetivo de su actuación económica. El crecimiento y el aumento del bienestar ya no bastan por sí solos. En la sociedad laboral del futuro el hombre pasará, y ha de pasar, al centro de la actuación económica. La sociedad laboral de mañana deberá reflexionar con mucha más intensidad sobre qué mercancías produce para el uso meditado, no para el consumo irreflexivo. Y aspirará a repartir la renta obtenida de forma considerada justa. Porque ya hace tiempo que los sueldos y los salarios están a muchas leguas de la real contribución de cada uno a la creación de valor.

La participación de los hombres en el proceso laboral debe ser elevado a meta en el futuro, pero no en base a puntos de vista económicos, sino a criterios sociales y éticos. Y esto sólo se conseguirá repartiendo. Lo que se está considerando en el Grupo Volkswagen no es otra cosa que el intento de repartir el trabajo de otra manera, pero ello tampoco es menos que un pequeño paso hacia el futuro.

Trabajo para todos ("Frankfurter Allgemeine Zeitung")

¿Puede ser esto de que se piense en una drástica reducción de la jornada laboral, no en una fase de crecimiento tempestuoso, sino nada menos que en el año de crisis de 1993. En realidad, la semana de cuatro días de la que se habla por doquier no es el vástago del bienestar, sino la hija de la penuria. Impulsada por una oferta de la Volkswagen, se está considerando ahora por doquier si, cómo y en qué condiciones sería posible y sensato hacer trabajar menos a plantillas enteras, en lugar de despedir a miles de trabajadores.

¿Trabajo para todos, porque todos trabajan un poco menos? Esto no es ningún plan para entrar en la tan evocada nueva era de la disposición para la eficacia y de la voluntad para las tareas constructivas. Y detrás de este modelo del acortamiento semivoluntario de la jornada tampoco está la idea de que la humanidad se está quedando de todas maneras sin trabajo, porque los ingresos y el consumo en las naciones industrializadas desarrolladas han llegado al límite de saturación. Quien contemple cómo se resisten las plantillas a los recortes salariales o simplemente a las congelaciones se preguntará, asombrado, en qué mundo creen hacer sus observaciones sobre los deseos cumplidos y las necesidades satisfechas de los trabajadores los teóricos de la recesión y del subconsumo. No, la idea de la semana de los cuatro días no es otra cosa que el intento desesperado por alcanzar la orilla salvadora de una recuperación de la coyuntura sin nuevos despidos en masa.

¿Qué alcance tiene la propuesta? En medio de la desorientación existente, debería ser bienvenido todo intento de solución. Por ello, habría que sondear las posibilidades de este modelo de emergencia, modelo, bien es verdad, que inequívocamente tiene los rasgos de una cuenta de la lechera. Nadie sabe si la Volkswagen podrá evitar indefinidamente una ola de despidos. Y es que la empresa no gana nada, en lo que se refiere a su competitividad, con que se trabaje menos -tampoco en el caso de que la deducción salarial equivalga aritméticamente a la reducción del tiempo de trabajo. Tiene todavía pendiente amoldarse al endurecimiento de condiciones del mercado mundial.

También empiezan a hacer sus cuentas los trabajadores, a los que se intenta ganar para este acortamiento de la jornada laboral. Muchos no quieren aceptar una rebaja salarial del veinte por ciento, que no coincidiría plenamente -calculándolo bien- con la disminución del tiempo de trabajo, por mucho que inicialmente -si bien sin compromiso- se hubieran declarado dispuestos a repartir solidariamente el menor empleo con el resto de la plantilla.

Las asociaciones empresariales se muestran escépticas. Por eso se les achaca falta de disposición para ensayar nuevas vías para salir de la crisis de ocupación. Pero los empresarios saben bien por qué se resisten: al final de las negociaciones los políticos podrían dejarse arrastrar hacia la condonación a los trabajadores de una parte de su renuncia salarial mediante aportaciones de la Administración Federal de Trabajo de Nuremberg. En cualquier caso, ésta parece ser la estrategia del Sindicato del Metal, lo que pondría en movimiento una nueva oleada de costes que, a no tardar, daría lugar, a más despidos.

El modelo de la semana de cuatro días no es sólo, desde el punto de vista económico empresarial, un parche de emergencia de dudoso valor. Una sociedad que de un ciclo de

coyuntura al siguiente arrastra un zócalo de desempleo creciente, tiene que trabajar más y no menos. Tiene que rendir más para que en el reñido mercado internacional se abarate su oferta. Y tiene que organizar su mercado laboral de manera que no sea sólo una élite la que tenga la oportunidad de realizar las tareas necesarias. Rendir o trabajar más significa dar ocasión a más personas y a más empresas a ponerse de acuerdo, según sus capacidades y sus oportunidades de mercado, sobre retribuciones salariales y condiciones de trabajo.

No es el momento del cártel de convenios y de la marcha hacia el salario unitario. Europa del Este ha recuperado la libertad y el hombre hace uso de ella. Es la primera vez después de la Segunda Guerra Mundial en que se da una oferta súbita de mano de obra barata. Si se trata de proporcionar trabajo a todos, hay que contar con esta oferta. No se le puede impedir el acceso con un telón de acero proteccionista, tanto por razones políticas, como humanitarias y económicas.

Para los trabajadores de Alemania, y de Europa Occidental, esta oferta de mano de obra barata no puede comportar la derrota con huida hacia la semana de cuatro días. Una respuesta de futuro debe apostar por la eficacia, la productividad, la utilización del capital real y humano - y por unos salarios ajustados al mercado. El capital es cada vez más escaso y el trabajo, cada vez más abundante - tal es la esperada consecuencia de la libertad para millones de personas que quieren reconstruir económicamente sus países y que, para ello, se ofrecen en los mercados mundiales. Ello no oculta ningún elemento de amenaza si el Occidente reacciona adecuadamente a las nuevas circunstancias de escasez. En este caso, hay trabajo para todos.

.....

Heide Simmons ha levantado la liebre, porque la propuesta de la nueva Presidenta del Gobierno de Schleswig-Holstein de prolongar en una hora la jornada de los funcionarios de este estado federado ha puesto de nuevo en movimiento la discusión en torno a esta cuestión. Es fácil de explicar la repercusión en la opinión pública, dentro de la que, desde hace unas semanas, no transcurre un solo día sin que personas competentes, o menos competentes, se pronuncien en favor o en contra de un alargamiento de la jornada laboral. En efecto, por vez primera, una destacada política de la SPD ha anunciado medidas incómodas, no sólo los sindicatos y la propia dirección del partido, sino también para los funcionarios en su calidad de electores.

Los frentes del debate no pueden ser más contrapuestos. Para superar la crisis estructural y coyuntural, por lo menos para amortiguar sus efectos más perniciosos, los unos sugieren una ampliación de la jornada laboral para todos. Vuelta a la semana de 40 horas es la divisa de aquéllos que nos recuerdan que en los años de penuria el grado de bienestar sólo se puede mantener si la gente está dispuesta a aportar también algún sacrificio. La defensa de esta semana laboral adquiere, sin embargo, una forma demasiado simple en boca de algunos. Supone que la moral de arremangarse y la buena voluntad indican por sí solas el camino de salida de la crisis. Los partidarios de jornadas más prolongadas pueden recurrir, por supuesto, a las encuestas según las cuales parece evidente que la mayoría de los alemanes están dispuestos a trabajar más. Estas encuestas, por muy problemáticas que puedan ser, reflejan que actualmente no figura en la lista de prioridades del hombre la necesidad de más tiempo libre y de un ulterior

acortamiento de la semana laboral. Son demasiados los que han comprendido que el trabajo y su retribución constituyen privilegios escasos por los vale la pena luchar.

La alternativa al alargamiento de la jornada de trabajo no se expone con menos generalidad. Ha llegado - se dice sobre todo por parte de las centrales sindicales - el momento de seguir reduciendo la jornada. El Sindicato del Metal, cuyos convenios prevén la introducción en 1995 de la semana de 35 horas, ha propuesto repetidas veces anticipar esta fecha sin que, por supuesto, el sindicato se haya atrevido a elevar a petición oficial de convenio esta sugerencia. Ya el 1 de Abril de este año ha acortado el período laboral en la industria del metal a 36 horas, y ello con la oposición de los empresarios. Los sindicatos utilizan un argumento para su tesis, que ya jugó un papel en la lucha por la semana de 35 horas de los años 80, y es el de que el creciente número de parados es un indicio de que el trabajo amenaza con terminársenos. Constituye, por ello, un imperativo de la solidaridad repartir el trabajo, en disminución, entre el mayor número posible, a fin de limitar el empleo.

Este argumento no mejora en su nueva versión y además niega que fueron precisamente los sindicatos los corresponsables de un creciente paro a finales de los ochenta, debido a acuerdos demasiado exigentes. A ello hay que añadir que los análisis sobre los efectos de la reducción de la jornada sobre el empleo no permiten confirmar la tesis de que esta reducción sea una solución para el creciente paro. La jornada más corta es, en todo caso, neutral mientras crezca en la misma proporción la productividad. En realidad, sin embargo, Alemania, en la comparación internacional, ha cedido en los últimos años su ventaja en materia de productividad a países como Bélgica o los Países Bajos.

Por último, la idea de un período laboral más breve ignora totalmente la faceta de los costes. No puede sustituirse, como sostienen los sindicatos, el trabajo a tiempo parcial por el acortamiento de la jornada. Porque el trabajo a tiempo parcial se define realmente como instrumento flexible para impedir el desempleo en tiempos de demanda limitada, con lo que las empresas pueden cubrir una parte de los menores salarios con prestaciones del seguro de desempleo. En cambio, el acortamiento de la jornada, manteniéndose el nivel de salarios, ha llevado con toda seguridad, justamente en momentos de recesión, a una caída del rendimiento de la población activa, y a una racionalización todavía mayor. No hay así una repercusión positiva para el mercado de trabajo.

Naturalmente que siguen existiendo bastantes dudas acerca de si una vuelta a la semana de 40 horas sería el camino adecuado. Lo que, por razones de coste, puede parecer sensato en la Administración Pública y en las empresas privadas de servicios, no es igualmente aplicable a la industria. Pero tampoco en la Administración tiene posibilidad de imponerse el deseo de una prolongación de la jornada. Las metas alcanzadas suelen ser sagradas para los sindicatos, por mucho que la razón sugiera movilidad. Ningún sindicato de la Administración aceptaría una ampliación generalizada de la jornada laboral, ningún empresario, que en estos casos siempre hace acto de presencia en unión personal con un político, podría permitirse una confrontación de esta naturaleza con sus electores.

De ahí que haya que dar como respuesta la de que la jornada laboral no debe ser más corta, probablemente tampoco más larga, sino más flexible. Los expertos lo predican desde hace años

sin éxito. Si las máquinas estuvieran mejor utilizadas, ello ahorraría costes a las empresas. Sobre la mesa, para ser elegidos, hay una serie de modelos de flexibilización, tales como el trabajo a tiempo parcial, los períodos sabáticos, las "semanas laborales oscilantes" y la posibilidad de una jornada variable orientada de acuerdo con las capacidades y basada, más que en un período semanal, en un período anual de trabajo. También hay propuestas de este tipo para las empresas de servicios, que pueden así ofrecer, de manera más atractiva y efectiva, sus prestaciones. Los sindicatos podrían mantener sus regulaciones relativas a la jornada de trabajo si permitieran esta flexibilidad a las empresas. Sería la contribución de las organizaciones de trabajadores a la salvaguardia de los centros de actividad económica.

El Instituto Monetario Europeo.

En la prensa de la República Federal de Alemania ha habido en días pasados diferentes tomas de posición sobre el Instituto Monetario Europeo. Sintetizamos y agrupamos a continuación estos puntos de vista.

Comentario de carácter general

Era inminente, cuando se publicaron estas consideraciones, la cumbre de jefes de estado y de gobierno de los países de la CE en Bruselas, en la que se iba a decidir acerca de la ciudad que habría de ser la sede del Instituto -la elección ha recaído, mientras tanto, como se sabe, en Frankfurt- y sobre la propuesta de los gobernadores de los bancos centrales de la Comunidad Europea de elegir primer Presidente de la entidad al Director General del Banco de Pagos Internacionales Alexandre Lamfalussy. En este contexto deberán situarse las reflexiones que siguen.

Parece que están en marcha los trabajos preparatorios para la creación del IME. En el centro de las actuales discusiones está, particularmente en Alemania,la cuestión del emplazamiento de la entidad. Pero este debate no debería desviar la atención sobre otras cuestiones relacionadas con el IME, tales como las competencias que le corresponderán en la práctica o la posibilidad de que pueda influir de forma permanente en la política monetaria practicada por los países europeos.

Las competencias del IME se encuentran formalmente recogidas en el Tratado de Maastricht. Según éste, el Instituto ha de cumplir fundamentalmente dos cometidos. Por un lado, tendrá que intensificar la cooperación desarrollada en el Consejo de Gobernadores de Bancos Centrales de la CE. Esto supone, en concreto, la vigilancia del Sistema Monetario Europeo, la potenciación de la coordinación de las políticas monetarias nacionales, con el objetivo de mantener la estabilidad del nivel de precios, así como la realización de consultas que caigan dentro del campo de actuación de los bancos centrales nacionales y afecten a la estabilidad de los mercados financieros y de sus instituciones.

La segunda función importante asignada por el Tratado al IME consiste en preparación de la tercera fase de la Unión Monetaria, en la que tendrá la responsabilidad de la política monetaria común un Banco Central Europeo.

En el camino hacia esa tercera fase el IME habrá de desarrollar, entre otros instrumentos y procedimientos necesarios para la posterior puesta en práctica de una política monetaria unitaria, las reglas para las operaciones de los bancos centrales nacionales una vez creado el Banco Central Europeo -que permitan promover la eficacia de los pagos internacionales y supervisar las tareas preliminares para la emisión de billetes de Banco en Ecus.

Además, el IME puede asumir otras funciones como, por ejemplo, administrar reservas de divisas de países miembros o, con el acuerdo de la mayoría por dos tercios de los miembros de su Consejo, hacer recomendaciones o adoptar posturas con relación a la política monetaria practicada en países concretos. Parece adecuadamente garantizada por el Tratado de Maastricht la idea fundamental de que el IME, a diferencia del futuro Banco Central Europeo, no pueda inmiscuirse directamente en la política monetaria de los bancos centrales nacionales. Desde un punto de vista formal, el Banco Federal Alemán y los demás bancos centrales nacionales no se ven afectados en sus decisiones por la influencia del IME. El IME no es un banco central.

De todas formas, desde la conclusión del Tratado de Maastricht el mundo ha cambiado. De acuerdo con el espíritu del Tratado, el IME debería tener una existencia limitada a algunos años únicamente hasta ser sustituido, en la segunda mitad de la presente década, por un Banco Central Europeo. Pero, contrariamente a los comentarios que en otro sentido vienen haciendo los políticos, tal perspectiva ha dejado de ser verosímil. La Unión Monetaria, con una moneda única, aparece hoy como un proyecto que, si acaso, podrá convertirse en realidad en un futuro más lejano.

Esto cambia el carácter del IME. Puede que no sólo no perviva, según está previsto, únicamente a lo largo de unos pocos años, sino que, por el contrario, su esperanza de vida sea alta. Sin embargo, si falta la visión de la rápida creación de un Banco Central Europeo, se plantea la cuestión de si no se intentará, por la vía de una potenciación de las competencias del IME, reducir el margen de maniobra del poderoso y , a menudo, impopular Bundesbank.

En el informe publicado a finales de los ochenta por la Comisión Delors -que ha desarrollado el plan de una Unión Monetaria Europea en tres fases - se hacen ya este tipo de consideraciones. Así los representantes de Italia y de Francia en la Comisión mantuvieron desde luego entonces el punto de vista de que el IME debería tener atribuidas competencias que incidieran en la libertad de maniobra de los bancos centrales nacionales. Francia presentó entonces la idea de un fondo de reserva con cuya ayuda el IME podría acometer intervenciones en los mercados de divisas. Italia ha elaborado un anejo que, a través de una ampliación continuada de competencias del IME, convertiría finalmente a éste, "de facto", en un banco central.

¿Hay que ser o es necesario ser pesimista? El Tratado de Maastricht impide cierto que por lo menos por un tiempo previsible, un abuso patente en exceso del IME. Pero los conocedores del Tratado también llaman la atención sobre el hecho de que alguna de las disposiciones pudiera

estar sujeta a interpretación. En cualquier caso, hay planteamientos que permitirían iniciar el debate sobre un papel más activo del Instituto.

Así que el IME parece tener dos caras, como Jano. Por un lado, existe, sin duda, necesidad de cooperación en el campo de la política monetaria entre los países pertenecientes a la CE, cooperación que puede ser fructífera en tanto respete las competencias de los bancos centrales nacionales. En este sentido el IME podría realizar una buena labor. Pero también podría intentarse abusar de él. Donde quiera que se establezca el Instituto, lo cierto es que habrá que observarlo con mucha atención.

El Instituto Monetario Europeo y el Bundesbank.

Como signo de que la CE entra en la segunda de las tres fases de la Unión Económica Monetaria se creará el 1 de Enero el Instituto Monetario Europeo. Aunque no podrá participar en las decisiones sobre la política monetaria y de tipos de interés de los bancos centrales nacionales, deberá ser oído y esforzarse en coordinar los acuerdos sobre la materia adoptados por aquéllos.

A la Unión Monetaria se le había asignado inicialmente como objetivo "comunitarizar", lo más tarde en 1999, los bancos centrales nacionales en un sistema de banco central europeo que emitiera después una moneda común. Este objetivo ha desaparecido del horizonte. Muy pocos países de la CE se encuentran en disposición de reducir sus déficit y su endeudamiento público en la medida prescrita. Ni siquiera pueden mantener el nivel de su anterior cooperación en el terreno de la política monetaria, como lo ha demostrado la crisis del 1° de Agosto.

La ampliación de los anchos de banda de los tipos de cambio desde el 4,5% al 30% significa que se ha suprimido, de hecho, la obligación de apoyo recíproco en los cambios en el Sistema Monetario Europeo. Queda así el IME. Al Bundesbank nunca le entusiasmó este invento. Temía que podrían aparecer "zonas grises" de la política monetaria, porque se suponía que el Instituto influiría fuertemente en la política de los bancos centrales y, ante todo, del Banco Federal Alemán. Por eso, los responsables de Frankfurt lucharon, en las negociaciones del Tratado de Maastricht, contra competencias demasiado amplias del Instituto y en favor de una segunda fase, lo más corta posible, de la Unión Monetaria.

Por el contrario, ahora resulta que la segunda fase será larga. En verdad, la Unión Monetaria se limita, por un tiempo imprevisible, a este nuevo Instituto. Son los países de divisas débiles los que anhelan la llegada del IME, porque lo que quieren es romper lo antes posible el dominio del Bundesbank sobre los tipos de interés en Europa. No quieren esperar hasta que se cree el Banco Central Europeo.

Ahora bien el IME no es más que una solución provisional, pero como será duradera, le corresponderá el cometido de apretar los tornillos al Bundesbank y de impulsarle a tener consideración con los débiles. Sin embargo, si el Instituto se asienta en Frankfurt se plantea la cuestión de quién influye sobre quién.

La personalidad del Presidente del Instituto.

La propuesta de nombramiento de primer Presidente del proyectado Instituto Monetario Europeo es, míresela por donde se la mire, convincente. El actual Director General del Banco de Pagos Internacionales cumple, en realidad, con todas las exigencias. Es un gran experto en política monetaria, posee experiencia internacional, está más bien alejado de la política y goza de gran prestigio entre los gobernadores de los bancos centrales.

Aguardan a Lamfalussy tareas difíciles. Hasta ahora el Instituto Monetario no es más que un estuche sin contenido. Desde el punto de vista alemán, tiene importancia que Lamfalussy se resista a todos los intentos de ampliación paulatina de competencias del Instituto Monetario que permitan constreñir así el margen de maniobra del Banco Federal Alemán. No es ningún secreto que el Bundesbank temiera que el nombramiento de un político activo pudiera precisamente favorecer esta evolución. Apenas de otra cosa recelaba más el Consejo del Banco que de un jefe del IME que actuara cada semana a través de los medios de comunicación como una especie de copresidente del Banco Federal. Al nombramiento de Lamfalussy se liga la esperanza de que respete los límites de su poder más que un político. No es de extrañar, por ello, que pueda haber causado satisfacción en el Bundesbank la elección de Lamfalussy.

GRAFICO DEL MES

EL GRAFICO DEL MES

LA PROPORCION DEL PIB DEDICADA POR LOS PAISES A ACTIVIDADES DE INVESTIGACION Y DESARROLLO (I+D) ESTA INVERSAMENTE RELACIONADA CON SU TASA DE PARO

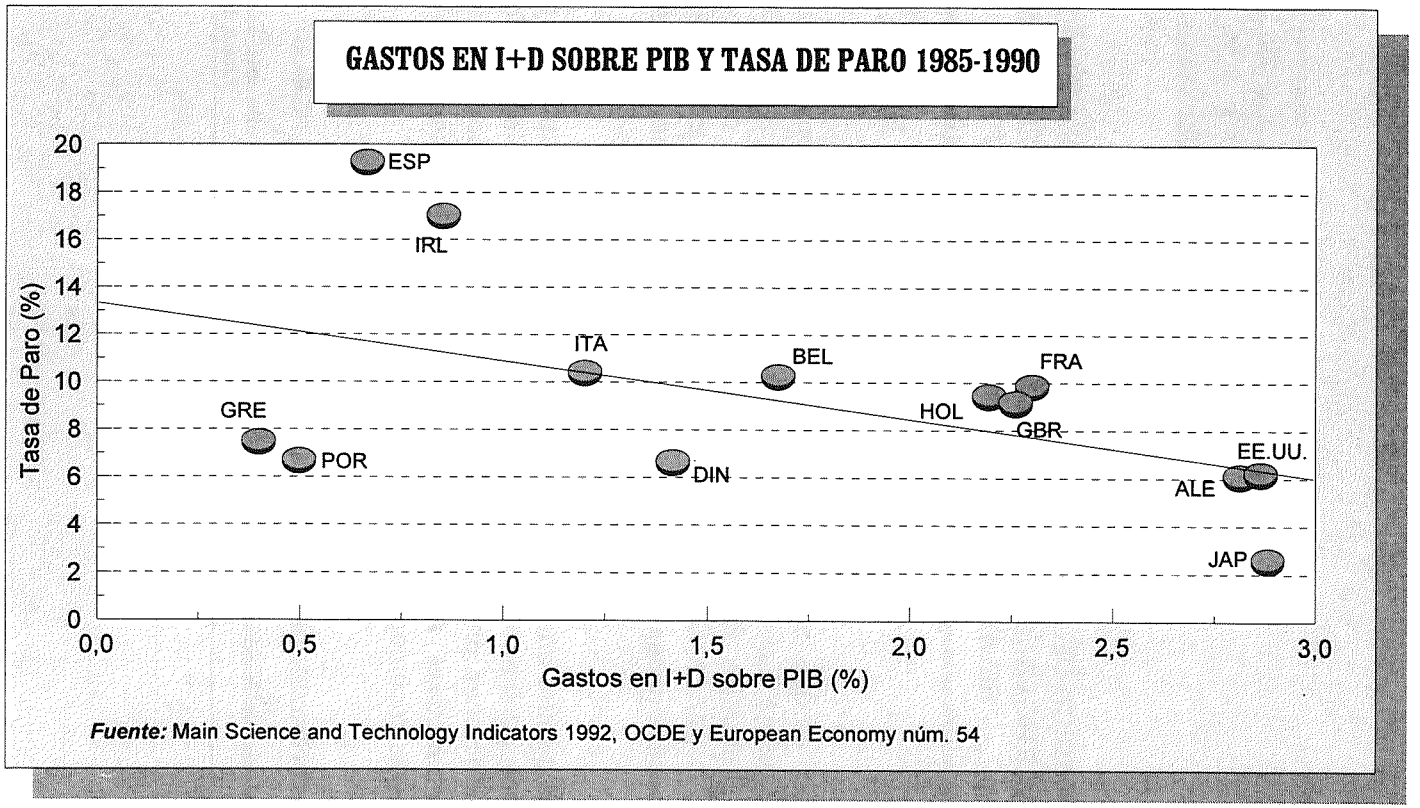
En un momento en que la mayoría de los países industrializados -en particular, los de la Unión Europea, y máxime España- se encuentran sumidos en una profunda recesión cuya manifestación más dramática son las elevadas y crecientes tasas de paro, este número de CUADERNOS DE INFORMACION ECONOMICA, quiere, a través del gráfico del mes, invitar a la reflexión sobre una posible causa estructural del paro que consideramos no ha recibido la atención que merece.

Hoy día ya nadie discute que en los últimos años se han estado produciendo innovaciones radicales, de manera singular en los campos de la microelectrónica y telecomunicaciones, que han conllevado transformaciones profundas en los productos y procesos que afectan a todo el espectro de ramas productivas. Además, existe un amplio consenso sobre el sesgo ahorrador de trabajo de estas nuevas tecnologías.

PROPORCION DE LOS GASTOS DE I+D EN EL PIB Y TASA DE PARO
(Valores medios de 1985-1990)

PAIS	I+D/PIB (%)	TASA DE PARO (%)
Bélgica	1,68	10,20
Dinamarca	1,43	6,75
Francia	2,30	9,85
Alemania	2,81	6,10
Grecia	0,39	7,45
Irlanda	0,87	16,98
Italia	1,20	10,28
Holanda	2,19	9,35
Portugal	0,48	6,55
España	0,68	19,25
Reino Unido	2,27	9,30
Estados Unidos	2,86	6,12
Japón	2,88	2,52

Pues bien, aunque una primera apreciación de estos hechos podría inducir a pensar que los países que lideran la aplicación de estas tecnologías, tan claramente sesgadas al ahorro de trabajo, habrían de tener, al desplazar empleo, mayores tasas de paro, una valoración más atenta del fenómeno permitiría conocer que lo que sucede es justamente lo contrario.



Fuente: Main Science and Technology Indicators 1992, OCDE y European Economy núm. 54

En efecto, como se refleja en el gráfico, los países que cuentan con una mayor capacidad tecnológica, estimada por la cuantía de sus gastos en I + D en relación a su actividad económica, tienen, en general, una tasa de paro menor. Nótese que aunque la relación inversa entre ambas variables sólo queda representada en el gráfico para sus valores medios en el período 1985-1990, ésta se da en todos los años, e incluso de forma más nítida conforme avanzamos en el tiempo.

No parece aventurado afirmar que esta asociación negativa entre los gastos relativos en I + D y la tasa de paro se explica por la mayor capacidad que tienen los países más avanzados tecnológicamente para, sobre la base de sus mayores niveles de productividad y crecimiento, crear nuevos empleos que compensen los que inicialmente son desplazados por las nuevas tecnologías.

INSTANTANEA ECONOMICA

INSTANTANEA ECONOMICA
PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

Cuadernos de Información Económica Núm. 80/81; Nov/Dic 1993

COMENTARIO:

La Encuesta de Población Activa (EPA) elaborada por el Instituto Nacional de Estadística, correspondiente al tercer trimestre de este año, presenta unos resultados cuya interpretación por los medios de comunicación no ha sido afortunada. Se han cargado las tintas con los 3.545.900 parados que arroja la encuesta, sin percatarse de que los 149.300 nuevos parados incorporados en el tercer trimestre, se deben al aumento de 159.000 activos (1,04%), crecimiento que supera ampliamente al de la población de más de 16 años que aumentó en 68.200 personas (0,22%). Según la EPA en el tercer trimestre de este año se registró una intensa incorporación al mercado de trabajo de población hasta entonces inactiva, especialmente femenina, que al no encontrar empleo ha pasado a engrosar la cifra de parados. Por el contrario, en el tercer trimestre de 1993, según los resultados de la EPA, se frenó la destrucción de empleo registrándose un pequeño aumento de 9.900 empleos netos. En el tercer trimestre de 1993 la destrucción de empleo ha sido de 535.200 respecto a igual trimestre de 1992, menos que los 591.000 del segundo trimestre y los 567.700 del primero. En realidad la evolución del empleo, según la EPA, tiende a moderar su descenso. La mejora observada en el tercer trimestre es imputable a la estacionalidad (empleos ligados al turismo en los meses de verano). En el tercer trimestre de 1992, a pesar de esta circunstancia, se habían perdido 45.300 empleos, como consecuencia de la iniciación del proceso de recesión que había de sufrir la economía española desde aquel momento.

POBLACION DE MAS DE 16 AÑOS.

En el año que separa los terceros trimestres de 1992 y 1993, la población española mayor de 16 años ha registrado crecimiento de 280.000 personas, equivalente al 0,90%. Crecimiento que supera al de la población total, que según la EPA, en igual período sólo aumentó el 0,13%. A consecuencia de la explosión de la natalidad española en los años sesenta hasta 1975 y del crecimiento de la esperanza de vida, la población española de más de 16 años seguirá creciendo más que la población total, aunque a tasa anual claramente inferior al 0,9%, detectado en el último año. A medida que las nuevas cohortes de población que cumplirán los 16 años sean de menor dimensión, como consecuencia de la caída de la natalidad desde 1975, se desacelerará el ritmo de crecimiento de la población en edad de trabajar, con probable incidencia en la evolución de la población activa.

El crecimiento regional de la población de más de 16 años en el tercer trimestre de 1993, como corresponde a su distinto crecimiento demográfico, es desigual entre las comunidades autónomas. Por encima del uno por cien de crecimiento anual, aparecen Canarias (1,38); Ceuta y Melilla (1,27); Andalucía (1,20) y Madrid (1,13). El menor crecimiento por debajo del 0,5% anual, corresponde a Aragón (0,37); Castilla y León (0,45) y Asturias (0,50).

EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA, OCUPADA Y EL PARO
EN EL TERCER TRIMESTRE DE 1993 (EPA)

Comunidades autónomas	Variación en miles de personas: Población con más de 16 años		Variación en miles de personas: Población activa		Tasa de actividad (%)			Variación del empleo (Miles de personas)		Variación del empleo (%)		Variación del desempleo (Miles de personas)		Tasa de paro: E.P.A.		Tasa de paro: I.N.E.N		
	Tercer Trim 93/ Tercer Trim 92	Tercer Trim 93/ Segundo Trim 93	Tercer Trim 93/ Tercer Trim 92	Tercer Trim 93/ Segundo Trim 92	Tercer Trim 93	Segundo Trim 93	Tercer Trim 92	Tercer Trim 93/ Tercer Trim 92	Tercer Trim 93/ Segundo Trim 93	Tercer Trim 93/ Tercer Trim 92	Tercer Trim 93/ Segundo Trim 93	Tercer Trim 93/ Tercer Trim 92	Tercer Trim 93/ Segundo Trim 93	Tercer Trim 92	Tercer Trim 93	Sept. 92	Sept. 93	% Variación
Andalucía	64,6	15,8	21,7	6,2	47,18	47,20	47,34	-117,3	-30,5	-6,5	-1,8	139,0	36,8	28,45	33,69	20,44	22,28	9,00
Aragón	3,7	0,9	4,7	14,3	47,54	46,14	47,24	-22,2	4,4	-5,4	1,1	27,1	10,0	11,99	17,58	9,53	11,53	20,99
Asturias	4,7	1,1	-7,7	-7,4	43,44	44,29	44,50	-20,4	-5,0	-5,9	-1,5	12,7	-2,4	16,73	20,17	16,55	17,76	7,31
Baleares	3,4	0,8	22,1	12,8	53,87	51,57	50,07	4,9	11,9	2,1	5,1	17,2	0,9	10,73	15,84	11,85	12,99	9,62
Canarias	16,0	3,9	15,9	13,8	51,41	50,39	50,74	-11,8	7,1	-2,7	1,7	27,7	6,7	24,37	28,35	21,43	22,57	5,32
Cantabria	3,4	0,8	2,8	-1,0	46,91	47,26	46,65	-2,5	1,5	-1,5	0,9	5,3	-2,6	16,36	18,76	14,17	15,52	9,53
Castilla-La Mancha	8,4	2,0	6,7	7,0	45,35	44,90	45,13	-14,3	7,9	-2,8	1,6	20,9	-1,0	15,93	19,12	13,54	15,65	15,58
Castilla y León	9,7	2,3	2,8	9,9	46,08	45,66	46,15	-29,4	3,1	-3,6	0,4	32,1	6,8	17,29	20,48	12,44	13,48	8,36
Cataluña	42,5	10,4	59,4	26,4	52,13	51,70	51,36	-13,53	-11,8	-6,2	-0,6	194,7	38,5	12,81	20,11	10,09	12,73	26,16
Comunid. Valenciana	29,2	7,2	31,4	23,9	52,32	51,65	51,78	-40,5	4,0	-3,3	0,3	71,7	19,8	20,61	24,73	16,67	18,66	11,94
Extremadura	5,5	1,3	4,3	-3,8	45,57	46,07	45,37	-12,3	4,0	-4,0	1,4	16,6	-7,8	24,87	28,68	19,46	20,21	3,85
Galicia	13,2	3,2	0,7	13,4	50,79	50,27	51,05	-18,6	10,2	-1,9	1,1	19,3	3,2	15,97	17,62	14,82	15,89	7,22
Madrid	44,4	10,9	39,5	20,9	49,51	49,11	49,06	-71,8	-6,7	-4,3	-0,4	111,2	27,6	12,92	18,37	10,67	14,22	33,27
Murcia	10,0	2,4	9,5	1,9	51,29	51,20	50,73	-6,6	0,9	-2,1	0,3	16,1	1,0	21,18	24,65	12,21	14,87	21,79
Navarra	3,0	0,7	0,1	4,3	48,06	47,14	48,39	-5,6	2,7	-3,1	1,6	5,7	1,6	10,74	13,50	12,00	13,32	11,00
País Vasco	15,9	3,9	7,5	15,1	50,36	49,61	50,38	-33,8	5,1	-4,8	0,8	41,4	10,1	19,43	23,96	13,69	14,85	8,47
Rioja (La)	1,2	0,3	-0,4	-0,8	47,01	47,49	47,51	1,5	0,6	1,8	0,0	-2,0	-0,9	15,38	13,46	9,45	11,81	24,97
Ceuta y Melilla	1,2	0,3	1,0	2,1	45,64	43,53	45,17	0,8	1,1	2,5	3,5	0,2	1,0	23,88	23,90	20,14	20,37	1,14
Total	**280,0**	**68,2**	**222,0**	**159,0**	**49,27**	**48,86**	**48,99**	**-53,52**	**9,9**	**-4,3**	**0,1**	**756,9**	**149,3**	**18,35**	**22,99**	**14,44**	**16,42**	**13,71**

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Población Activa. EPA. del INE y Registro de Paro del INEM.

POBLACION ACTIVA.

La condición de activo, en términos de EPA, es un hecho subjetivo, en la medida que basta que el encuestado se autodefina como tal, al declararse ocupado o manifestar que está buscando un trabajo. De ahí que sean desiguales las variaciones trimestrales de la población activa, en la medida que en España existe un remanente considerable de población desanimada para el trabajo, especialmente en mujeres de 15 a 54 años (3.519.100 en el tercer trimestre de este año).

Respecto al segundo trimestre del presente año, la población activa aumentó en 159.000 personas, equivalente al 1,04%, frente al modesto crecimiento trimestral del 0,22% de la población de más de 16 años. Es posible que ante la pérdida de su empleo por algún miembro de la familia, el resto de componentes, en edad de trabajar, decidan declararse en paro, porque han comenzado a buscar trabajo.

Como consecuencia de este comportamiento social, la tasa de actividad de la población mayor de 16 años ha avanzado desde el 48,86% computado en el segundo trimestre al 49,27% del tercero. Crecimiento intenso de 0,41 puntos, que se ha hecho más ostensible en algunas comunidades como Baleares, Ceuta y Melilla, Aragón, Canarias, Navarra y Comunidad Valenciana.

A consecuencia de la baja tasa de actividad de la población española en edad de trabajar, en relación a la media europea, es posible que durante algún tiempo se sigan registrando incrementos de población activa por encima de los que resulten en la población en edad de trabajar. De ahí la necesidad de crear empleo que enjugue el fuerte contingente de población que se declara como parada en las encuestas que trimestralmente elabora el Instituto Nacional de Estadística.

VARIACION DEL EMPLEO.

El dato verdaderamente relevante de la evolución del mercado de trabajo es la variación del empleo. Ya se ha dicho que el tercer trimestre ha deparado unos resultados esperanzadores en la medida que, aunque sea moderadamente, el empleo creció en 9.900 ocupaciones netas, aunque esto se deba fundamentalmente a los empleos temporales promovidos por el turismo en la época veraniega. Habrá que esperar los resultados de la EPA del cuarto trimestre para confirmar el cambio de tendencia en la destrucción de empleo que los resultados del tercer trimestre han anticipado.

En el tercer trimestre, respecto al precedente, ha mejorado el empleo, de forma muy intensa en Baleares y Ceuta-Melilla y, más moderadamente, en Canarias, Castilla-La Mancha, Navarra, Extremadura, Galicia y Aragón.

Frente al tercer trimestre de 1992, salvo en Ceuta y Melilla, Baleares y La Rioja, que registraron crecimiento del empleo, en el resto de comunidades autónomas se mostró descenso, confirmando la situación recesiva de la economía española. La mayor caída del empleo, por encima del 4% anual, se registró en Andalucía, Cataluña, Asturias, Aragón, País Vasco y Madrid, anticipando cuáles pueden ser las comunidades autónomas españolas que están sufriendo con más intensidad los efectos de la recesión económica, que en su conjunto, está viviendo nuestro país. Cuando se examinan los datos de afiliación a la Seguridad Social, por comunidades autónomas, aparece manifiesta la peor situación de las comunidades citadas, acaso con la

incorporación de Murcia y la Comunidad Valenciana, que presentan peores resultados, según esta fuente de información, respecto a lo detectado en la EPA.

Entre septiembre de 1992 y septiembre de 1993 la caída del empleo fue más intensa en varones (-5,2%) que en mujeres (-2,6%); en asalariados (-4,6%) que en autónomos (-3,4%); en jóvenes hasta 25 años (-17,1%) que en mayores de 25 años (-2,2%).

Donde incidió intensamente la pérdida del empleo fue en el colectivo con contrato temporal (-8,7%), el más dañado por la recesión de la economía española (se despide preferentemente al personal con contrato temporal, por su menor coste para el empleador).

Desde la óptica sectorial la mayor incidencia en la caída del empleo, fue en la industria (-9,4%) y la construcción (-8,9%). El sector agropesquero perdió el 3,5% del empleo y los servicios, el sector menos afectado, el 1,7%. La intensa caída del empleo en el sector industrial, pone sobre el tapete las causas profundas de la desigual recesión de la economía española frente a la del resto de países que forman la UE, caracterizada por la pérdida de competitividad de nuestra industria y castigada por el mayor crecimiento de sus costes de producción que no pueden repercutirse a los precios de los productos elaborados en España, como consecuencia de la competencia del mercado.

DESEMPLEO.

Según la EPA del tercer trimestre de 1993 la tasa de paro de la población activa española, alcanzó la descomunal cuota del 23%, la más alta de los países que integran la Unión Europea y también del resto de países desarrollados. Sólo en un trimestre el número de parados ha crecido en 149.300, elevándose a 756.900 el aumento de parados en el último año, hasta alcanzar la cifra de 3.545.900 parados.

La dimensión del paro en España resulta un tanto discutible. En el número de personas que se declararon paradas figuran 1.237.800 que están buscando un primer empleo o que declaran llevar más de tres años en paro. De ellas 781.400 son mujeres y 474.400 mujeres que nunca han trabajado y que tienen 25 años o más. También hay 223.700 varones de 25 años o más que nunca han trabajado o que perdieron su empleo hace más de tres años.

La población ocupada en economía sumergida y la que trabaja, más o menos circunstancialmente, pero que está cobrando el subsidio de paro, es bastante probable que se autodefina como parada. Parece probable que el contingente de población activa en economía sumergida, incluidos quienes trabajan a domicilio sin figurar inscritos en la seguridad social, supere al medio millón de personas. En el mes de septiembre el número de beneficiarios por desempleo era de 1.662.789 y los de subsidio agrario (PER) de 231.419, que es un contingente de 1.894.208 personas, que, con toda probabilidad se habrán declarado como parados en la EPA. Una porción considerable de este colectivo es evidente que no serían parados en los términos estrictos de la EPA, en la medida que pueden estar realizando algún tipo de trabajo más o menos regular.

Las personas registradas como parados en las Oficinas de Empleo (INEM) en septiembre último alcanzaban a 2.532.100 personas, el 16,42% de la población activa computada en la EPA. El desempleo registrado por el INEM, incluye a las personas en paro que se han inscrito como tales en las Oficinas de Empleo. Es posible que no todas las personas que buscan insistentemente una ocupación y que, por tanto, son parados en sentido estricto, estén registradas como tales. Pero también es probable que un indeterminado número de personas que figuran en el registro

y que estén cobrando algún tipo de subsidio, realicen trabajos irregulares y que, por tanto, no deban considerarse como paradas en la definición de la OIT. Parece, por tanto, que la tasa de paro del 16,42% para el tercer trimestre se acomoda mejor al paro en España que la del 23% que resulta de la EPA. Si en términos equivalentes de la Unión Europea, la tasa de paro española se sitúa en torno al 16,4%, el paro en España en relación al de la UE, la superaría en 5,4 puntos porcentuales, es decir, el paro español será casi un cincuenta por cien mayor que el europeo, lo que parece más coherente con la situación relativa de nuestra economía. En este caso, junto con Irlanda, España seguiría siendo el país con mayor tasa de paro de la Unión Europea.

Por comunidades autónomas la mayor tasa de paro, tanto si parte de los datos de la EPA, como del registro del INEM, corresponde a Andalucía, seguida de Canarias y Extremadura. Un hecho sobre el que parece necesario reflexionar por lo que se refiere a los efectos del PER (Plan de Empleo Agrario en Andalucía y Extremadura). La menor tasa de paro, tanto según la EPA, como en el INEM, corresponde a La Rioja. Según la EPA, la menor tasa de paro, después de La Rioja, corresponde a Navarra, Baleares, Aragón y Galicia y según el INEM, a Aragón, Cataluña, Baleares, Navarra, Castilla y León, Madrid, País Vasco y Murcia.

Entre septiembre de 1992 y 1993, el mayor crecimiento del paro registrado tuvo lugar en Madrid, Cataluña, La Rioja, Murcia y Aragón, comunidades en las que el paro registrado creció más del 20%. Con crecimiento inferior al 10% figuran Ceuta y Melilla, Extremadura, Canarias, Galicia, Asturias, Castilla y León, País Vasco, Andalucía, Cantabria y Baleares.

CONCLUSION.

Los datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) por lo que se refiere a la evolución del paro, hay que analizarlos con reserva en la medida que su variación depende más de la autodefinición de los encuestados que a consecuencia de la variación del empleo. Los datos de registro de paro en las Oficinas de Empleo, resultan más ajustados a la coyuntura laboral. En cualquier caso, la tasa de paro española supera en el 50% a la media de la Unión Europea, lo que confirma su peor situación relativa.

En los tres primeros trimestres de 1993, la pérdida de empleos en España en relación a igual período de 1992, ha sido de 564.200, equivalente al 4,54%, cifra que se reduce a 535.200 cuando se comparan los terceros trimestres de cada año (4,31%). El intenso deterioro del empleo que se inició en el tercer trimestre de 1992, se ha frenado en igual trimestre de este año. Aunque la modesta mejora incorporada puede deberse a la estacionalidad del turismo, parece probable que la posible caída del empleo en los próximos trimestres, sea más moderada. Sobre todo si se llevan adelante las reformas estructurales en el mercado laboral y de servicios y se modera el crecimiento salarial y el déficit público.

LOS LIBROS DEL MES

LA "HEALTH SECURITY ACT" DEL PRESIDENTE CLINTON. COMENTARIOS A LA REFORMA SANITARIA DE LOS EE.UU., de Guillem López i Casasnovas y Jaume Puig Junoy.

UNA HISPANISTA EN EL MUNDO ECONOMICO: MARJORIE GRICE-HUTCHINSON.- *Pedro Tedde de Lorca*

ESPAÑA, ECONOMIA, de José Luis García Delgado (dir).- *Francisco Mochón Morcillo*

PACTO POR LA INDUSTRIA Y EL EMPLEO, Comunidad de Madrid.- *Ricardo Cortes*

NOTICIAS DE LIBROS

LA 'HEALTH SECURITY ACT' DEL PRESIDENTE CLINTON. COMENTARIOS A LA REFORMA SANITARIA DE LOS EE.UU., *Guillem López i Casasnovas y Jaume Puig Junoy; Dept. d'Economia, Univ. Pompeu Fabra*

La aparición del libro *Health Security* (The White House Domestic Policy Council, USA, Oct, 1993), junto a la amable invitación efectuada por los editores de 'Cuadernos de Actualidad Económica', ofrecen un precioso pretexto para analizar la propuesta de reforma sanitaria del Presidente W. Clinton (*American Health Security Act* de 22 de Sept. 1993).

Dicha reforma de la sanidad estadounidense, como es sabido, va a ocupar buena parte de las tareas del legislativo americano hasta el final de la legislatura[1], y es bastante probable que junto a los acuerdos NAFTA, el éxito de la reforma marque el futuro político del presidente Clinton.

Por nuestra parte, el interés del análisis de las propuestas Clinton se justifica por el influjo que los cambios propuestos en la sanidad americana puede provocar no sólo en la salud de los norteamericanos, sino también sobre las actuales reformas en curso en la mayoría de sistemas nacionales de salud europeos.

Por lo demás, y aunque ello no sea aquí objeto de atención, cabe destacar el interés que, desde la óptica de la sociología y de la ciencia política, reviste los esfuerzos que deberán realizar los distintos agentes en el ínterin de la propuesta reformadora, dada la importancia de los intereses económicos presentes en el sector sanitario y de los políticos en liza en período previo al electoral. El marketing y contra-marketing que gira alrededor de la reforma se presenta como uno de los experimentos naturales posiblemente más espectaculares de los próximos años[2].

Este artículo se divide en tres partes. La **primera** pone en contexto las medidas propuestas por el Informe Clinton dentro de la problemática que vive, en la actualidad, el sistema sanitario de los EE.UU. La **segunda** realiza una descripción somera de las principales medidas que contiene la *Health Security Act* y, finalmente, la **tercera** realiza una valoración crítica acerca de cuán adecuados resultan, a la luz de la experiencia acumulada en sistemas de salud de corte europeo, los fines y los medios que la propuesta de reforma Clinton instrumenta.

(1) La propuesta de reforma puede tardar un año en ser aprobada, coincidiendo con la finalización del ciclo legislativo en el verano próximo. La previsión del plan es que a finales de 1997 la reforma se haya iniciado en todos los Estados de la Federación.

(2) Por ejemplo, se calcula (Navarro, 1993) en 20 millones de dólares al año el gasto en publicidad de la Health Insurance Association of America en contra de la reforma. El AMA (Colegios de Médicos), representantes de la medicina privada, aportó otros 20 millones de dólares en 1992 a los congresistas que dirigen Comités sanitarios. Por su parte, el propio libre comentado, prologado por Hillary Rodham Clinton, ofrece un repertorio de técnicas de persuasión en favor de la reforma: la relación con el lector es directa y personalizada (sin pasiva refleja alguna), e intercala descripción de situaciones familiares y económicas junto a grandes frases de los padres de la patria que buscan la fibra del lector, a efectos de que éste se solidarice con los objetivos de la reforma. Dichos objetivos no se describen directamente, sino en cuanto se insertan en los grandes principios de *Elección, Sencillez, Responsabilidad, Ahorro y Calidad.*

TABLA NUM. 1

CARACTERIZACION DEL SISTEMA SANITARIO Y UTILIZACION DE LOS SERVICIOS

SERVICIOS	CANADA	GRAN BRETAÑA	ESPAÑA	ALEMANIA	USA
Internamiento hospitalario	*	*	*	* (copago)	(prima)
Servicios ambulatorios	*	*	*	*	(prima)
Educación sanitaria y promoción salud	*	*	*	*	*
Crónicos, incapacitados, larga estancia	*	*	*	* (test recurs)	-
Atención dental	*	* (copago)	-	* (copago)	-
Medicamentos	*	* (copago)	* (copago)	* (copago)	-
Asistencia Quiroprác.	*	*	*	* (copago)	-
Optométrica	*	*	*	* (copago)	-
UTILIZACION (1989 o circa)	**CANADA**	**GRAN BRETAÑA**	**ESPAÑA**	**ALEMANIA**	**USA**
Frecuentación hospitalaria (% pob)	14.1	15.9	9.8	20.9	13.7
Estancia media	11.4	10.7(1)	12.7	15.2	6.5
Visitas ambulatorias (per cápita)	6.9	5.7	6.2	11.5	5.5
FINANCIACION	**CANADA**	**GRAN BRETAÑA**	**ESPAÑA**	**ALEMANIA**	**USA**
Hospitales	cápita	cápita	histór.	estancia	proceso
Profesionales médicos	acto	cápita/salario	cápita/salario	acto	acto
Posibilidad elección médico cabecera	Sí	Limitada	Sí	Sí	Sí
Posibilidad elección especialista	Sí	No	No	Sí	Sí
GASTO (%) (1990)	**CANADA**	**GRAN BRETAÑA(2)**	**ESPAÑA(2)**	**ALEMANIA**	**USA**
Hospitalaria	49	57	44	37	46
Ambulatoria	22	11	11	28	29
Farmacia	13	10	18	21	8
Otros	16	22	27	14	17
INDICADORES DE SALUD(*)	**CANADA**	**GRAN BRETAÑA**	**ESPAÑA**	**ALEMANIA**	**USA**
Esperanza de vida	73.0	75.4	76.4	75.9	75.0
Esperanza de vida sin invalidez	61.1	61.2	62.4	68.4	60.4
Mortalidad estand. por edad (causas prales)	-	854	776	817	827
Años de vida potenciales perdidos por 1000 varones	4974	4929	5768	5171	6961
Mortalidad infantil	7.2	9.0	8.1	7.6	10.4(**)
Mortalidad perinatal	7.6	9.1	10.6	6.5	9.7
RECURSOS	**CANADA**	**GRAN BRETAÑA**	**ESPAÑA**	**ALEMANIA**	**USA**
Camas por mil habitantes	6.9	6.5	4.4	10.9	5.1
Médicos por mil habitantes	2.2	1.4	3.6	2.9	2.3
Gasto per cápita farmacia $ (ppa-pib)	175	88	106	258	182
Gasto sanitaro total per cápita ($ ppa)	1483	858	657	1200	2006
Personal hospitalario por cama (1991 o circa)	2.43	2.66	2.08	1.35	3.55
Personal enfermería por cama (1991 o circa)	0.98	0.79	0.57	0.55	nd

(*) Para una correcta valoración de estos indicadores, véase ORTUN y DARDET (1993).

(**) Dichos valores se debieran de acompañar de la ratio de abortos por mil nacidos vivos. Sólo se publican datos para EE.UU. y la República Federal Alemana: sus respectivos valores son de 356 y 135, respectivamente.

(1) 1985

(2) 1987

Fuente: LOPEZ CASASNOVAS (1993) a partir de OEDC Data File (1989, 1991 y 1993) y GROGAN (1992).

1. La situación sanitaria en los EE.UU.

No existe indicador alguno de output de salud capaz de justificar los niveles de utilización de recursos y gasto sanitario de los EE.UU. en el sistema comparado[3]. La tabla núm. 1 desarrolla los rasgos más característicos del sector sanitario EE.UU. en comparación con el de algunos otros países.

La situación de partida tiene de este modo algunos rasgos estructurales que conviene destacar:

1. No estamos en realidad en presencia de un *sistema* sanitario. Esto es, su estructura no resuelve un mínimo de integración que permita considerarlo como tal, excepto quizás para las agencias públicas *Medicare* (ancianos) y *Medicaid* (pobres). Su estudio ofrece una panorámica más cercana a un sector industrial en el que confluyen distintas ramas de actividad y unidades de negocios con intereses singularizables.

2. Tampoco se trata de un sistema de *salud*. El modo en el que operan los agentes sanitarios refleja en mayor medida un concepto de asistencia sanitaria, capaz de suministrar un conjunto de productos intermedios de cuidados de salud, sin que exista una vinculación predeterminada a un plan de salud poblacional.

3. No existe un concepto de *servicio* sanitario, sino de cobertura ante la contingencia de la enfermedad, ofertando protección y, de este modo, seguridad en supuestos de aversión individual al riesgo.

4. Finalmente, no se trata realmente de un sistema de seguridad *social* habida cuenta de los amplios márgenes de voluntariedad con los que cuentan las partes: es el empleador y no el Estado el asegurador, no siendo de hecho obligatorio. Los niveles de cobertura son una pieza más de la negociación sindical o convenio colectivo con los trabajadores. El papel del Estado es pasivo, aunque en la medida que ha legislado su deductibilidad fiscal (al 100% para las empresas y al 25% para los empresarios individuales), incentiva la suscripción de dicho tipo de pólizas.

Tampoco puede identificarse en la legislación sanitaria una idea de *nacional* (federal), habida cuenta de las importantes diferencias en la regulación sanitaria existente entre los diversos Estados de la Federación.

Dicho esto podría parecer que los anteriores comentarios validan por sí mismo la superioridad de los servicios nacionales de salud como opción organizativa de un sistema sanitario nacional. Ello no es necesariamente el caso, porque detrás de los grandes conceptos y de la definición de estructuras sanitarias se sitúan los mecanismos concretos de gestión, y para ello no parece que los servicios nacionales de salud ofrezcan ventajas comparativas claras; a la vista, al menos, del modo concreto con el que están efectuando la provisión de los servicios. No hay duda que

(3) La esperanza de vida de la población no está por encima de la media de las democracias europeas occidentales, mientras que la tasa de mortalidad infantil se sitúa claramente por encima (1.04 respecto del 0.87 de Alemania o España). Mientras que el coeficiente de utilización de servicios médicos se sitúa en torno a la media, sí se registran espectaculares divergencias con los registros europeos medios en lo que se refiere a tasas de admisión por procesos tales como histerectomías, 'bypases' coronarios, prostatectomías, amigdalectomías, cesáreas, colecistectomías, etc. Fuera del mercado de seguro, los pagos directos entre usuarios y profesionales sanitarios se concentran en un 50% de la población (ordenados por cuantía del gasto), que realiza el 94% del gasto sanitario (U.E. Reinhardt, 1989).

comparaciones como las realizadas en la tabla núm. 1 muestran un coste efectividad 'macro sanitario' superior en aquellos sistemas que se basan en modelos asistenciales integrados, susceptibles de ser gestionados bajo restricción presupuestaria fuerte. Sin embargo, más allá de la efectividad, un sistema sanitario ha de mostrar sensibilidad y capacidad de satisfacción de las aspiraciones de sus usuarios (con una definición clara de derechos, otorgando un papel más activo al usuario en las decisiones sanitarias -por ejemplo, en términos de interpretación subjetiva de la calidad de las prestaciones-, eliminando restricciones de acceso al dispositivo sanitario, etc.); y en este ámbito, el registro de sistemas burocratizados no es de excelencia.

A favor de los sistemas tutelados, se podría argumentar que la efectividad requiere dirigismo y control; puede ser que ello sea cierto en supuestos de información perfecta por parte del planificador. Sin embargo, de no ser éste el caso, cabrá contrapesar los potenciales logros de efectividad respecto de la posible frustración innecesaria de aspiraciones colectivas; factor éste que es probable que resulte mucho más controvertido a medida que las sociedades aumentan su nivel de desarrollo.

En resumen, el talón de Aquiles de los Servicios de Salud universales es hoy el de la falta de incentivos a la eficiencia microeconómica: es decir, en conseguir no tan sólo que el sistema en su conjunto y los profesionales que en él ejercen piensen *en* el usuario, sino *como* el usuario (Moreu, 1993).

En otras palabras, pese a que los Sistemas Nacionales permiten un mayor grado de coordinación macro de los servicios sanitarios (desde la prevención a la asistencia especializada, pasando por la ambulatoria y la cirugía sin ingreso y la salud pública), al quedar todos ellos en una misma mano (el 'pagador único'), la realidad es que:

1. Resulta extremadamente difícil dirigir el output de la industria sanitaria, en manos del profesional (y basado en la actividad según paciente y casuística concreta), con los objetivos de salud (el Plan de Salud), expresado en términos, por ejemplo, de índices de años de vida ganados, ajustados por calidad de vida -a la vista de parámetros tales como el dolor, la angustia o las restricciones en la capacidad de los usuarios de los servicios.

En efecto, desde un punto de vista teórico, parece cierto que el planificador omniconsciente puede controlar los flujos entre los usuarios y el dispositivo asistencial existente, bajo la óptica de los indicadores de morbi-mortalidad. Sin embargo, en la realidad, la inspección médica o el administrador del Plan de Salud no cuenta con información suficiente para 'comprar' los servicios sanitarios con criterios de eficiencia -evaluación económica- capaces de vincular los aspectos micro de la actividad del complejo sanitario industrial con los macroobjetivos de salud poblacional.

2. El intento de buscar la garantía del cumplimiento de dicha relación a través de estructuras fuertemente jerarquizadas, en las que el financiador a su vez compra y produce, resultando definida la línea de producto de acuerdo con determinados estándares, impuestos a los encargados en producirlo a través de directrices, siendo dichos profesionales 'jerarquizados' en centros propios de la red sanitaria pública, no siempre lo avalan los resultados. Ello se debe a que la jerarquización no resuelve el problema básico, implícito en la relación de agencia existente en la provisión de cuidados de salud: la elevada autonomía en la decisión de la que disfruta el profesional sanitario, en situación de información asimétrica, sobre los cuidados 'necesarios' en atención al paciente concreto, destinatario de sus servicios.

Resulta por lo demás extremadamente difícil concatenar, en la práctica, miles de decisiones individuales en una dirección compatible con la del sistema en su conjunto. Fruto de dicho fracaso es la pérdida sistémica de elementos de motivación en los distintos eslabones de la prestación sanitaria (consumidor, proveedor, financiador).

En conjunto, se oscurecen de este modo las ventajas de los modelos de servicio público universal que teóricamente se pueden postular. Adicionalmente, cualquier conflicto de intereses que se produzca en alguno de los eslabones mencionados, fácilmente acaba presionando los contenidos asistenciales y económicos de la prestación sanitaria, satisfaciendo más la lógica de la acción colectiva política que la de la racionalidad económica. Lo más probable es que dicho conflicto acabe canalizando el descontento hacia el usuario por la vía de la degradación en la calidad de los servicios.

En contraposición, detrás de la reforma Clinton se encuentra el descubrimiento de las ventajas teóricas de lo que se ha dado en llamar competencia gestionada (aunque pueden existir dudas acerca de la virtualidad de dicho binomio), y el lastre de un mercado sanitario que es bastante ajeno a propia lógica de los mecanismos competitivos.

En efecto, en el sustrato de lo que son hoy innovaciones en el modo de provisión de cuidados de salud, del estilo de las actuales *Health Maintenance Organizations*, u organizaciones ofertantes de atención integral a la salud a cambio de una financiación prospectiva de tipo capitativo, pueden encontrarse rasgos propios de los sistemas sanitarios públicos del estilo europeo y canadiense. Al permitir dichas formas de organización un control de flujos sanitarios de recursos y utilización, aunque de modo descentralizado, posibilita la evaluación de alternativas asistenciales y el mantenimiento de presupuestos cerrados, ya sea con referentes de pago por actividad o por capitación.

Esto último contrasta con la realidad sanitaria estadounidense de partida (*fee-for-service* y póliza de seguros), en la que su elevado gasto sanitario se alimenta de una evolución fuera de toda lógica de mercado del factor precio (al que se repercuten cualesquiera sean los costes que se incurren), y del factor cantidad, o actividad -clínicamente justificada o no-, independientemente de la eficiencia técnica con la que ésta se realiza. Y es que la eficiencia de un sistema sanitario nunca puede consistir en generar actividad, aunque sea a bajo coste, si ésta es innecesaria. Además, el componente sanitario público *Medicare-Medicaid* es hoy un lastre para el déficit presupuestario estatal y federal, y el coste de las primas sanitarias por hora trabajada, una rémora para la competitividad de la industria americana.

A ello se añade un elevado coste en términos de equidad (37 millones de habitantes, una cuarta parte de ellos niños, sin seguro sanitario alguno)[4], pese éste en mayor o menor medida en la conciencia política de los electores; en definitiva, un registro de gasto extremadamente elevado -que puede no cuestionarse tanto quizás por su nivel como por su composición- y un registro de equidad que cuadra mal con una sociedad que se reconozca como avanzada. Más allá de las grandes palabras, éste parece ser, sin duda, el *leit motif* de la Reforma Clinton, cuyos rasgos fundamentales se describen a continuación.

(4) De las empresas con más de cien trabajadores, un 38% no ofrece, en la actualidad, seguro sanitario.

2. Rasgos fundamentales de la Reforma Sanitaria propuesta por el Presidente Clinton.

Para ordenar la presentación, nos disponemos a analizar primero los objetivos -y su justificación en la propuesta Clinton-, así como los cambios en la cobertura aseguradora (flujo real de servicios), cuyo derecho consagra la reforma con carácter obligatorio. A continuación se comentan los cambios en la regulación de los flujos financieros del sistema sanitario en base a las dos vertientes que se esquematizan en el gráfico núm. 1: en primer lugar, el proceso de obtención de recursos financieros (¿quién paga?), y en segundo lugar la distribución de estos recursos financieros entre los proveedores sanitarios (¿quién y cómo se perciben las rentas?).

2.1. ¿Qué propone la reforma?

Las intenciones de la reforma pueden resumirse en base a dos objetivos prioritarios: (1) universalizar la cobertura de atención sanitaria, y (2) frenar el crecimiento del gasto sanitario global (tanto público como privado).

A primera vista se trata de objetivos contradictorios cuya consecución parece difícil de conseguir al mismo tiempo a corto plazo: dar cobertura a los no asegurados parece probable que cueste más de lo que se argumenta pueda ahorrarse a través de la propia reforma sanitaria si se pretende mantener algún tipo de nivel promedio de prestaciones[5].

La propuesta de reforma establece a este respecto: (a) la cobertura universal obligatoria para toda la población y (b) un aumento generalizado en el nivel de prestaciones cubiertas. Los beneficiarios de la universalización son los grupos de población con mayor probabilidad de no estar asegurado (tabla núm. 2): los parados (con una probabilidad del 32%) y los jóvenes entre 18 y 24 años (con una probabilidad del 25%) excluidos hasta ahora de la cobertura paterna y todavía no establecidos por su cuenta. Las prestaciones de la póliza obligatoria se definen de forma notablemente generosa, con el objetivo de que sean equivalentes a las que hoy disfrutan los trabajadores de las grandes empresas (tabla núm. 3)[6]. El ahorro, o mejor dicho, la contención de costes, debe conseguirse a través de los cambios en la regulación de los flujos financieros del sistema.

2.2. La financiación de la reforma.

La financiación propuesta para la reforma sanitaria se basa en: (1) las contribuciones de las empresas (trasladadas a las familias en forma de menores salarios y/o mayores precios), (2) de los individuos (copagos y primas, con o sin subsidios) y (3) del Estado (impuestos). Las anteriores aportaciones nutren un fondo común público que controlan las *Health Alliances*, que se configuran como intermediarias entre los individuos que buscan cobertura aseguradora y atención

---

(5) En 1991 el gasto sanitario supone el 13.3% del gasto interior total y las previsiones apuntan a que en el año 2000 se alcanzaría el 18%. Sin embargo, tanto o más importante, es el hecho de que los servicios sanitarios en 1991 se llevan el 16% del presupuesto federal, sin tener en cuenta los intereses por la financiación del déficit atribuible ni los elevados gastos fiscales (LETSCH, 1993).

(6) La población beneficiaria del programa Medicare, mayores de 65 años, no se incluye en las medidas del plan, sin embargo se prevé la financiación parcial del coste de los medicamentos, prestación hasta ahora no sufragada por Medicare. Asimismo se prevé que los beneficiarios de Medicare con una renta anual superior a 100.000$ contribuyan con una proporción del coste del seguro mayor a la actual. Tampoco se incluye en el plan el personal militar, ni los veteranos, cubiertos por un programa especial, ni los americanos nativos cubiertos por el Servicio Indio de Salud.

sanitaria y los proveedores)[7]. Estas contribuciones se fijan de forma distinta para los trabajadores empleados, a tiempo completo y a tiempo parcial, los trabajadores por cuenta propia, y los no trabajadores.

TABLA NUM. 2

CARACTERISTICAS DE LA POBLACION SIN SEGURO SANITARIO, 1990

	Millones de personas	Proporción sobre no asegurados	Probabilidad de no tener seguro
EDAD			
Niños	8,5	25,6	0,133
De 18 a 24 años	6,4	19,0	0,251
Mayores 64 años	0,3	0,9	0,001
RENTA FAMILIAR			
Por debajo de la línea de pobreza	9,6	28,8	0,302
1-2 veces la línea de pobreza	10,6	31,8	0,233
2-3 veces la línea de pobreza	5,9	17,7	0,133
Más de 3 veces la línea de pobreza	7,2	21,7	0,059
ESTATUS LABORAL FAMILIAR[1]			
Empleado	28,6	80,2	0,139
Desempleado	2,0	6,1	0,319
Población inactiva	4,6	13,7	0,098
HORAS TRABAJO UNIDAD FAMILIAR[2]			
Ninguna	8,8	26,3	0,144
1-24	2,0	6,1	0,263
25-34	2,7	8,1	0,258
Más de 34	19,9	59,5	0,119
TOTAL POBLACION SIN SEGURO SANITARIO	**33,4**	**100,0**	**0,136**

(1) Una familia se considera "empleada" si el cabeza de familia o la esposa tiene trabajo; se considera "desempleada" si ninguno de los dos tiene empleo y al menos uno forma parte de la población activa.

(2) Número de horas semanales trabajadas por el cabeza de familia o por la esposa, según cual sea el más elevado.

Fuente: Congressional Budget Office (1991). Reproducido en OECD (1992).

Las empresas tienen la obligación de financiar como mínimo el 80% de las primas del seguro sanitario, dando cobertura familiar a los trabajadores casados (flujo E y G; *play-or-else model*), con un límite que no debe sobrepasar el 7.9% de la remuneración salarial[8]. Para las **empresas** con una plantilla igual o inferior a 75 trabajadores se establece un límite máximo para el coste financiado por la empresa, que oscila entre el 3.5% y el 7.9% de la remuneración establecida, en función directamente creciente del salario medio, lo que equivale a establecer descuentos sobre el precio del seguro. En el caso de los trabajadores a tiempo parcial, la empresas realizan

(7) Podría tratarse del departamento de personal de una gran empresa, de una cooperativa no lucrativa o de una agencia pública. En este sentido, la Health Security Act se encuentra en la línea de la propuesta Garamendi -*Insurance commissioner of California*- de 1992 (OECD, 1992) y de la del llamado Jackson Hole Group (ELLWOOD, ENTHOVEN and ETHERIDGE, 1992) que proponían la creación de las *Health Insurance Purchasing Corporations* (HIPC) como *sponsor insurers*.

(8) En este caso, la diferencia positiva entre el 80% del coste del seguro y el 7.9% de la remuneración debe ser financiada mediante subvención estatal (flujo D).

una aportación proporcional al tiempo de trabajo[9]. Los trabajadores deben financiar el 20% restante (flujo A), más algunos copagos y deducibles que, como criterio general, se aminoran respecto de los niveles promedios actuales[10]. Las primas pagadas por los consumidores continúan siendo deducibles de impuestos (gasto fiscal).

TABLA NUM. 3
PRESTACIONES INCLUIDAS EN LA COBERTURA OBLIGATORIA DE LA *AMERICAN HEALTH SECURITY ACT OF 1993.*

ENFERMEDADES SOMATICAS
Servicios profesionales clínicos, tanto ambulatorios como hospitalarios, así como servicios de urgencia.
Servicios de atención preventiva, incluyendo atención prenatal y cuidado del recién nacido, inmunizaciones, mamografías, examen de pelvis, análisis de colesterol y revisión médica (uno cada dos años, excepto para las personas mayores de 65 años, que tendrán derecho a una al año).
Atención médica y social domiciliaria, así como casas de convalescencia y centros de atención al paciente terminal, hasta un total de 60 días al año, renovándose según las necesidades del paciente.
Equipamientos médicos, clínicos y de rehabilitación, servicios de laboratorio y de ambulancia.
Servicios de rehabilitación, incluyendo fisioterapia, terapia de recuperación ocupacional, y otros tipos de rehabilitación, por un total de 60 días, renovándose según las necesidades del paciente.
Prescripción farmacéutica.
Examen oftalmológico y de otorrinolaringología, con gafas para niños.
Servicios dentales para niños, y para adultos después del año 2000.
Servicios de atención al embarazo, incluyendo aborto.
Servicios de planificación familiar.
ENFERMEDADES MENTALES
Servicios hospitalarios hasta un total de 60 días año.
Treinta días de psicoterapia.
Servicios ambulatorios sin límite en cuanto a visitas.
SERVICIOS DE ATENCION INSTITUCIONAL A ENFERMOS CRONICOS (Long Term Care)
Servicios dirigidos a ancianos e incapacitados que se introducirán de forma progresiva hasta el año 2000, cuando se alcanzará la cobertura completa.
EXCLUSIONES (al margen de los copagos)
Cirugía estética
Tratamiento de fertilidad
Fármacos experimentales
Implantes de mama
Fuente: V. NAVARRO (1993)

Los trabajadores por cuenta propia tienen la obligación de contratar un seguro y financiarlo por su cuenta. Este importe será fiscalmente deducible en su totalidad (100%), mientras que hasta ahora sólo lo es en un 25%. Los desempleados no perderán la cobertura sanitaria, y deberán continuar pagando sólo el 20% del coste del seguro.

(9) El cálculo base es para una dedicación de 30 horas semana. Para un trabajador a tiempo parcial con una dedicación de 20 horas semanales, la empresa paga como mínimo el 53% del coste del seguro (2/3 de la contribución para un trabajador a tiempo completo).

(10) Los copagos se establecen de forma uniforme y limitada en distintos niveles según se trate de planes *Fee for service, Preferred Provider Organizations o Health Maintenance Organizations*. La mayoría de los servicios preventivos están excluidos de la aplicación de copagos, sea cual fuere el plan elegido.

El Estado establece subvenciones tanto para las empresas pequeñas (igual o menos de 75 trabajadores) como para los individuos con ingresos por debajo de un determinado nivel de renta[11] (flujo B y A; o B y G).

La financiación adicional del plan, además de las contribuciones propiamente dichas, debe provenir de menores gastos gracias a la mejora de la gestión en los programas públicos actuales de atención sanitaria y de un impuesto afectado sobre el consumo de tabaco.

2.3. Los proveedores sanitarios.

Hasta aquí se ha comentado el origen de los recursos financieros requeridos para financiar el coste de la cobertura universal obligatoria. Ahora bien, ¿cómo se distribuyen los recursos financieros entre los proveedores sanitarios, centros o profesionales suministradores de los servicios sanitarios?

El plan de reforma introduce dos tipos de innovaciones en esta vertiente: a) el fomento de la competencia entre compañías aseguradoras y proveedores sanitarios mediante el poder de monopsonio[12] de compra de las *Regional Health Alliances*, y b) el aumento de la regulación directiva del mercado (control de precios y del gasto) a través del *National Health Board*. El modelo resultante pretende acercarse a una combinación de competencia gestionada[13] entre los oferentes de planes de salud y los proveedores, sujeta a una cierta restricción presupuestaria (presupuesto global) que establece el regulador mediante el control de precios/primas (STARR and ZELMAN, 1993).

A los efectos anteriores, las *Regional Health Alliances* (RHA) son instituciones cuasipúblicas, capaces de negociar, en nombre de empresarios y trabajadores, con las compañías aseguradoras para obtener mejores precios, resultado del supuesto fomento de competencia entre compañías aseguradoras. Ejercen el poder de monopsonio en favor de los trabajadores de empresas pequeñas y no trabajadores, comprando de forma competitiva planes que cubran las prestaciones obligatorias. El mayor poder de negociación que les confiere la dimensión se supone les permitirá obtener menores tarifas, tal como en la actualidad parece que consiguen sólo las grandes empresas. Se establece que cada Estado debe tener como mínimo una RHA. Las grandes empresas (a partir de 5000 trabajadores) están autorizadas a actuar como *Health Alliances* para sus propios trabajadores[14].

---

(11) Las contribuciones individuales de las personas que no trabajan y no están incluidas en contribuciones colectivas serán a cargo del individuo en su totalidad, a excepción del derecho a subvenciones en función del nivel de renta. Estas contribuciones serán uniformes e independientes de la edad, el sexo y el estado de salud.

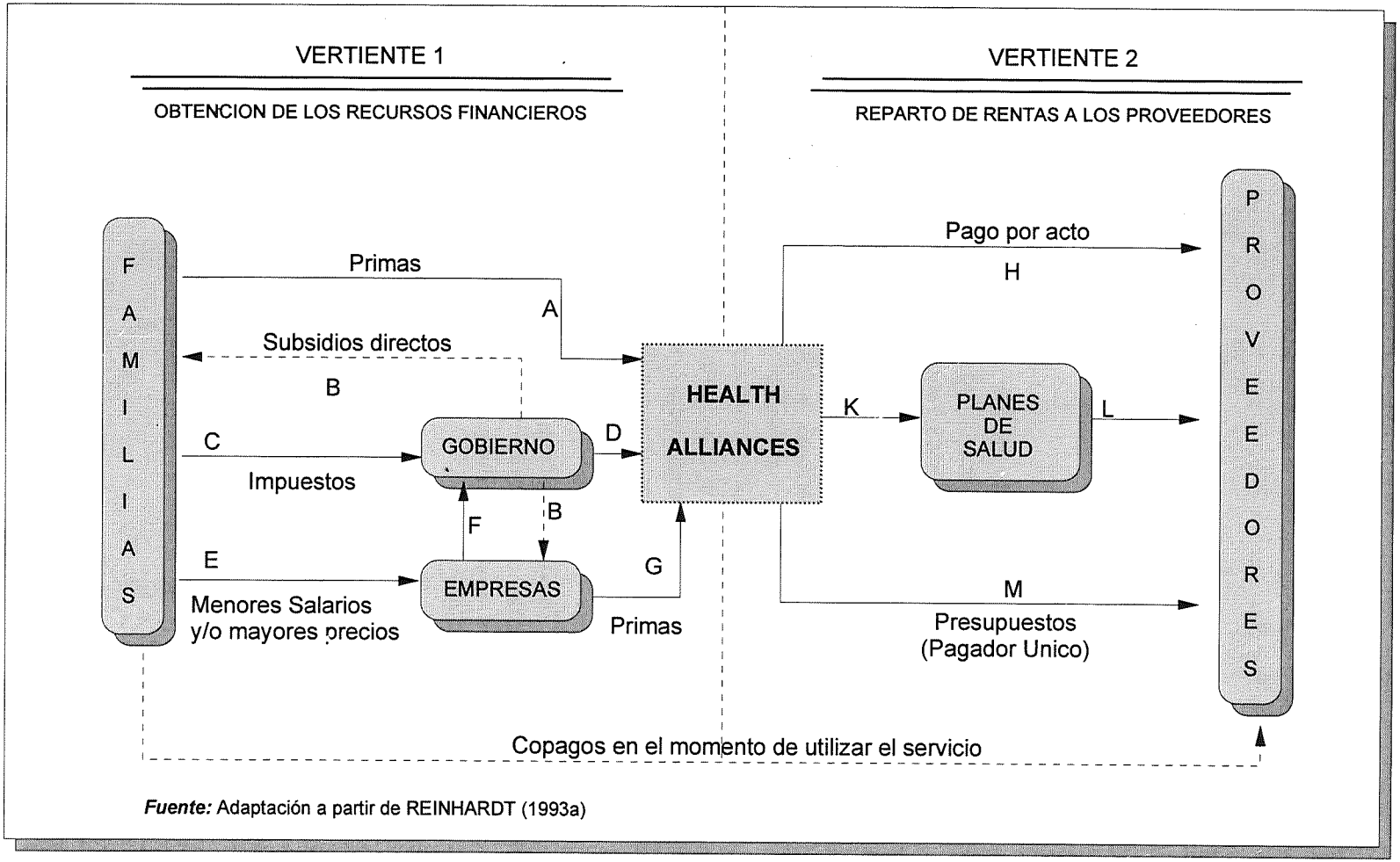
(12) "El poder de monopsonio del Servicio Nacional de Salud tiene que haber sido uno de los factores principales de contención de los gastos en el Reino Unido por medio de estrategias agresivas de precios y salarios" (CULYER, 1993).

(13) Lo que acertadamente REINHARDT (1993a) prefiere llamar competencia estrechamente regulada, puesto que *managed competition based on capitated managed-care plans furnishes the ideal platform for the imposition of topdown budgets. One simply pays these plans fixed, risk adjusted capitated premiums and forces them to compete strictly on quality* (p. 14).

(14) Es decir, en realidad, se trata del mismo papel que realizaban dichas grandes empresas hasta ahora, pero sujetas a la obligación mínima de financiación del 80% del coste y del nivel de prestaciones obligatorio. La función de sponsor realizada por las propias empresas no libera de dudas acerca de la capacidad efectiva de elección entre planes por parte de los trabajadores y sobre el sesgo que pueda tener la información sobre la calidad de la atención ofertada.

GRAFICO NUM. 1

LAS DOS VERTIENTES DE LA REFORMA DE LA FINANCIACION DE LA ATENCION SANITARIA



Fuente: Adaptación a partir de REINHARDT (1993a)

Cada RHA debe ofrecer como mínimo tres planes de salud, entre los que pueden escoger los consumidores (no las empresas), uno de los cuales debe ser del tipo pago por acto (presumiblemente más caro que los de las *Health Maintenance Organizations* -HMO- o los de las *Preferred Provider Organizations* -PPO- o listas cerradas de facultativos). Asimismo, las RHA tienen la obligación de facilitar información pública sobre los niveles de calidad (acceso, utilización apropiada, resultado y satisfacción del consumidor) de cada plan de salud, así como de sus médicos y hospitales. La capacidad de elección del consumidor, ejercida de forma periódica (votar con los pies), incentivaría la competencia entre los planes de salud. Estos, a su vez, tendrían un mayor interés por la atención preventiva, en la medida que ésta pueda suponer una reducción en costes asistenciales. Naturalmente, los consumidores pueden contratar con los planes de salud prestaciones adicionales al margen de la cobertura obligatoria.

Los planes de salud deben ofrecer idénticas prestaciones, no pudiendo seleccionar clientes (hoy, según el plan de reforma, las aseguradoras estarían utilizando la selección de riesgos como arma competitiva, en lugar de competir en calidad y precios), si bien se permite un cierto ajuste del riesgo para individuos con una elevada probabilidad de gasto. Finalmente, los planes deben cumplir con la obligación de facilitar información comparable sobre calidad a la RHA correspondiente.

La intervención pública se completa con el papel que se asigna al *National Health Board* (NHB), que nombra el Presidente y elige el Congreso. Las funciones que puede tener el NHB son diversas. Por una parte, el control del crecimiento de los precios y del gasto. Así se prevé que tenga competencias para establecer el límite de crecimiento del gasto, el límite máximo del coste de las pólizas de seguros pagadas por las RHA, control del precio de los fármacos, etc. Por otro lado, se prevé que se le puedan atribuir competencias relativas al fomento de agencias estatales de planificación de recursos (servicios y recursos humanos), así como de control de la actividad de las RHA.

Las RHA podrán utilizar dos formas alternativas de contratación según la elección que realice cada Estado: el modelo de pagador único o *single payer* (Navarro, 1993) o el modelo de competencia gestionada entre planes de salud (defendido por Enthoven, Starr, Ellwood, etc.).

En el primer caso, una única agencia recauda los recursos financieros de todo el Estado y contrata directamente a los proveedores (comprador único) (flujos M y H); el consumidor aquí cuenta, en principio, con la libre elección de proveedor. La existencia de un único comprador-financiador debería facilitar un mayor control de precios y de presupuestos globales[15]. En el segundo caso, la RHA contrata planes de salud (flujo K y L) y el consumidor elige entre planes de salud alternativos, soportando una parte del coste en la medida que decide utilizar los servicios de un proveedor que no pertenece al plan de salud elegido (gráfico núm. 2).

3. Los beneficios, los costes y las dudas acerca del Plan Clinton.

No cabe duda de que son políticos y sociales los beneficios que la universalización propuesta por la *Health Security Act* de 1993 puede reportar, y por tanto con idéntica clave se han de interpretar. El peaje que ello suponga en términos de eficiencia (actuación de las partes en

[15] Podría ser aplicable en casos en los que la competencia potencial es muy limitada o, simplemente, no existe.

atención al bienestar de los ciudadanos) arroja sin embargo algunos costes ciertos, así como determinadas dudas, que a continuación se explicitan.

3.1. Regulación e intervención en el mercado sanitario.

Independientemente del resultado del simulacro de evaluación anteriormente propuesto, todo parece apuntar que si se aprueba la *Health Reform Act* tal como está hoy propuesta, ello marcará un 'antes' y un 'después' en lo que ha sido el paradigma liberal en una sociedad como la estadounidense.

En efecto, se acabaría con la idea de que los cuidados de la salud son un bien cualquiera, esto es, susceptible de mantener en la esfera de la soberanía del consumidor, y se iniciaría su reclasificación como bien preferente, de mérito valorado políticamente al margen del juicio propio del bienestar individual. Una vez fuera de las coordenadas cartesianas de la racionalidad individual, y fundamentada la provisión sanitaria bajo reconocimiento de fallo de mercado, acaban desapareciendo los límites de lo que puede resultar una intervención políticamente razonable, con lo que la valoración de distintos medios para un mismo objetivo -finalidad de la intervención- pasa a ser decisiva. Así:

1. Desaparece el concepto de seguro como tal, dado que se define un paquete básico, y no mínimo -que sería lo más coherente con la idea de seguro[16].

2. Se limita la tasa de crecimiento de las primas de seguro, que pasan a un régimen de precio regulado (a la tasa IPC a partir de 1988).

3. Las primas no pueden incorporar distintos niveles de riesgo, tales como se derivan de la condición mórbida preexistente, historia médica propia, familiar, lugar de residencia, empleo, tipo, etc., y tampoco en términos de edad, sexo, renta, riqueza o período fértil. Sólo a nivel global de planes se realizarían pagos adicionales por asumir riesgos mayores.

4. Copagos y deductibles se eliminan, limitan o uniformizan. La cuantía de pagos directos directamente del bolsillo del usuario se limita en cuanto a deductibles y copagos en el momento de la prestación y al límite total máximo que éstos puedan suponer al cabo del año, con límites distintos según se trate de individuos o familias, permitiendo la transversalidad del límite entre sus componentes. De modo similar para los copagos farmacéuticos. La operativa de la formulación efectuada supondrá, sin duda, costes administrativos ciertos.

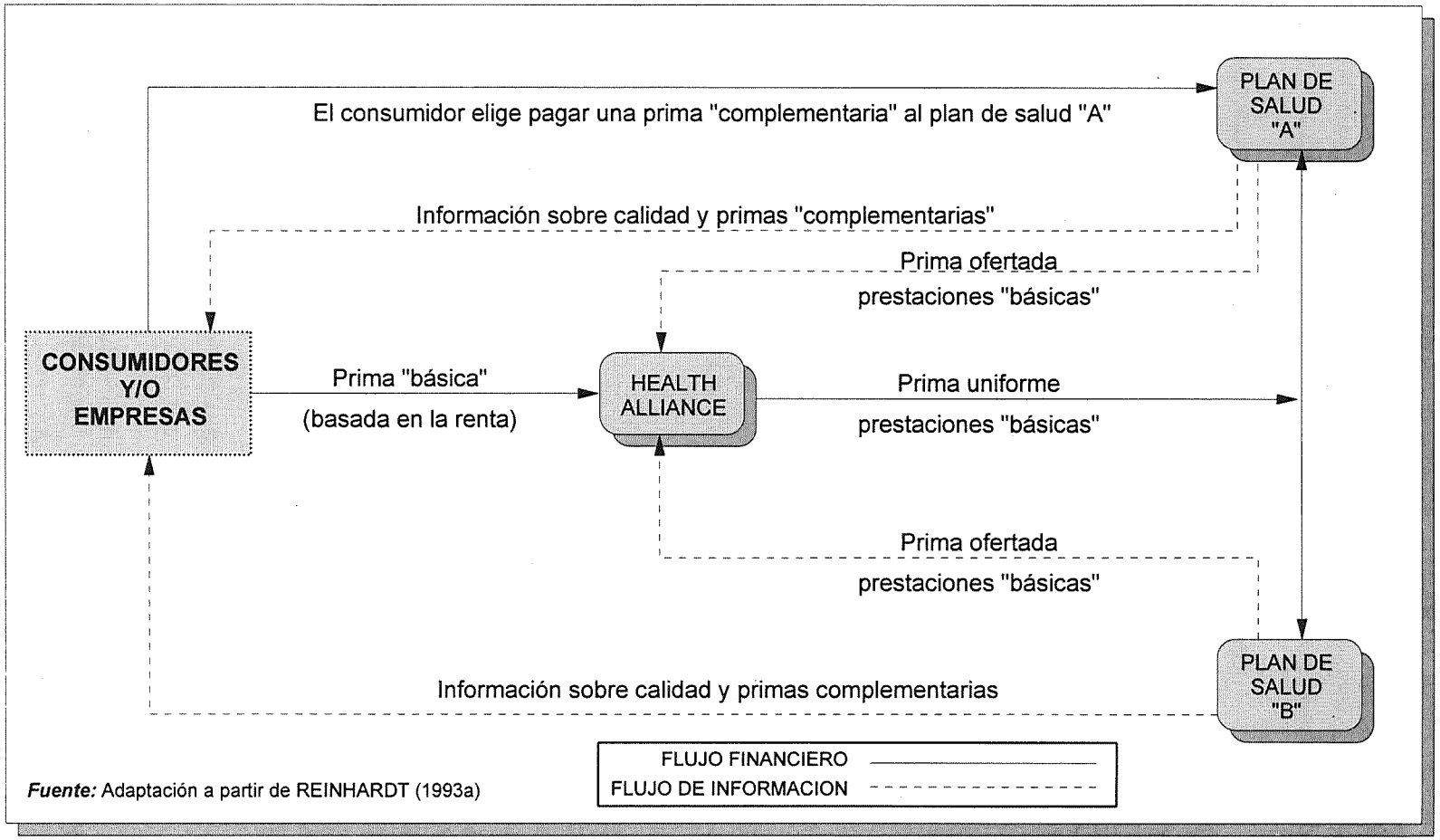
5. Se generaliza el sistema de deducciones del que puede disfrutar el financiador, diluyendo por la vía fiscal la plena responsabilidad del empleador en los costes del aseguramiento (este extremo se analiza más adelante). Se introducen, a la vez, descuentos en el precio de los seguros para determinadas empresas -identificadas según su número de trabajadores- y a individuos -según su situación respecto de la línea de pobreza, en ambos casos con puntos de corte que introducen discontinuidades o que requieren prueba de medios.

---

(16) Los servicios que dicho paquete suponen no los contienen las pólizas suscritas por el 94% de los americanos hoy asegurados, ni por supuesto, un sistema universal como el nuestro. Se reitera que se ha definido como igual o mejor al que ofrecen las 500 mejores empresas EE.UU. según Fortune.

GRAFICO NUM. 2

FLUJO FINANCIERO Y DE INFORMACION EN LA COMPETENCIA GESTIONADA



Fuente: Adaptación a partir de REINHARDT (1993a)

Pese a todo lo anterior, se reconocen como principios básicos de la reforma los de 'Responsabilidad', 'Elección', 'Ahorro' y 'Calidad' (menos controversia genera, a nuestro entender, aceptar el de 'Sencillez').

Algunas inconsistencias entre la formulación ideológica y la instrumentación de medidas concretas se apuntan a continuación:

a) Por un lado se rechaza la idea de un sistema sanitario gestionado por el gobierno, y se afirma explícitamente que lo que mejor funciona es un mercado competitivo, que -se añade- hoy no funciona como debiera. A continuación se hace un pronunciamiento contrario a la regulación, que interviene desde las cualificaciones del personal sanitario hasta los metros cuadrados por habitación en el hospital, con agencias de revisión de casos, de escrutinio de costes, etc. Sin embargo, la propuesta de 'single payer', para quienes opten por esta opción, se distingue poco de la sanidad reformada a la que aspiran hoy muchos países europeos que poseen sistemas sanitarios burocratizados, al instrumentar un monopsonio de demanda, supuestamente en favor de los usuarios, pero sujeto a la elección de éstos sólo de un modo indirecto. A su vez, las *Regional Health Alliances* es probable que sean de hecho monopolios locales, con lo que la elección sea de nuevo bastante indirecta.

Por lo demás, cómo se ha de conseguir la adecuación entre resultados sanitarios y actividad sanitaria -incentivada por el no modificado pago por acto o proceso-, no deja de ser una incógnita.

b) La universalización se legisla, pero su aplicación queda en manos exclusivas de los empleadores en la parte de aseguramiento, y en lo que se refiere al contenido de las prestaciones, al comportamiento de los agentes en el mercado privado. Ello añade incertidumbre al punto anterior. Si la pretensión universalizadora estaba clara y la virtualización de la idea de seguro se hacía con convencimiento, no se entiende porqué no se ha adoptado por un sistema de financiación impositiva; máxime, cuando se hubiera podido evitar la cotización social -que no es más que un impuesto sobre el trabajo- y que buena parte de los logros que van a marcar el éxito o fracaso del despliegue de la reforma pueden depender de la financiación adicional que provenga de los 75 centavos sobre la cajetilla de tabaco y un impuesto sobre licores (también llamados 'impuestos sobre pecados').

c) En lugar de utilizar como coste de referencia del plan de prestaciones a cubrir el de coste mínimo, se opta por el de coste medio ponderado, lo que viene a distorsionar los incentivos en la elección del plan más coste eficiente. Quien va a regular al regulador.

d) Es bien sabido que cuanta más presión se ejerce sobre primas y se sustituye el pago por acto de los profesionales, las entidades de seguro -sea cual fuese su fórmula organizativa- buscan gestionar la demanda cerrando listas de proveedores preferentes y reduciendo la elección de los individuos. Por ello, la elección como principio (*freedom to*) que tanto parece haber marcado la vida estadounidense, deviene indirecta -entre 'menús', pero con platos del día y no a la carta en cada uno de ellos-, en favor de la *freedom for*, que se pasa a reconocer y a otorgar como derecho, independientemente del mérito y la responsabilidad individual.

Sin embargo, la crítica más inmediata al plan es que, al menos a corto plazo, supone un aumento del gasto sanitario. La sospecha se mantiene pese a que el plan incluye una propuesta de financiación que presenta incluso un excedente neto para un período de 5 años (tabla núm. 4). Este se deriva del ahorro no especificado en los programas públicos -en costes administrativos y en atención de urgencias (donde ahora son atendidos los individuos que carecen de seguro)-,

del control de precios y del nuevo impuesto sobre el tabaco (75 céntimos por paquete). La falta de realismo de la financiación del plan implica que probablemente, al menos a corto plazo, el coste para los contribuyentes norteamericanos se haya infravalorado (flujo C y D). Para realizar una evaluación crítica del plan resulta, posiblemente, más instructivo analizar los incentivos que el mismo genera para la contención del gasto y sobre el mercado de trabajo.

TABLA NUM. 4

FINANCIACION DE LA HEALTH SECURITY ACT OF 1993 PARA UN PERIODO DE CINCO AÑOS

GASTOS	Miles de millones de dólares
Nuevas prestaciones atención enfermedades crónicas	80
Nuevas prestaciones farmacéuticas	72
Administración	29
Subsidios a individuos y empresas	169
TOTAL GASTOS	**350**
INGRESOS	
Ahorro programas públicos:	
- Medicaid	114
- Medicare	124
- Otros programas estatales	47
Nuevo impuesto sobre el tabaco	105
Aumento recaudación impositiva (por aumento rentas a causa de la reforma sanitaria)	51
TOTAL INGRESOS	441
EXCEDENTE NETO	91

3.2. Los incentivos a la contención del gasto.

La posibilidad de reducción o de contención del gasto sanitario global que permite el plan de reforma es probable que dependa de:

a) el ejercicio de la capacidad de regulación directa (control de precios) que los agentes financiadores y/o compradores tengan, incluyendo:

a1) el comportamiento estratégico de los proveedores como resultado de la regulación (oligopolización del mercado de seguros; competencia monopolista entre los proveedores basada en la tecnología sanitaria; etc.), y

a2) los costes de transacción resultado de la regulación que impere en el mercado sanitario;

(b) de los incentivos derivados del fomento de la competencia (competencia gestionada) en dos frentes:

b1) competencia entre los planes de salud (compañías aseguradoras), y

b2) competencia entre los propios proveedores de atención sanitaria, y de suministradores de recursos en general (mercados de factores productivos); y, finalmente

(c) de los incentivos de los consumidores a elegir los planes de salud con un coste más bajo y un mayor nivel de calidad.

Es probable que los ahorros que pueden conseguirse con la competencia gestionada sean bastante limitados. H. AARON (1993) ha afirmado que la experiencia demuestra que difícilmente sobrepasarán el 10% del precio de los servicios médicos y hospitalarios. Por otro lado, diversos estudios empíricos ponen de manifiesto que las *Health Maintenance Organizations* consiguen un ahorro inicial, pero después el gasto crece con la misma tendencia que en el resto del sistema sanitario. De ahí que precisamente el plan Clinton siga esencialmente la propuesta de STARR and ZELMAN (1993) de competencia gestionada, interpretada ésta como forma de reparto de rentas a los proveedores con controles directos sobre la contribución de empresa y trabajador, con obtención de recursos financieros sujetos a una restricción presupuestaria global.

Los incentivos (conciencia del coste) a empresas y trabajadores para la contención del gasto sanitario son, en la reforma Clinton, bastante débiles. Ello se debe a la continuidad de:

a) el efecto inflacionario de la forma de reparto del coste empresa/trabajador y

b) las exenciones fiscales (gasto fiscal) sobre el coste del seguro sanitario para la empresa y para el trabajador.

En primer lugar, la exención fiscal del coste del seguro para las empresas no contribuye a fomentar el interés de las empresas por la elección del plan más económico. En segundo lugar, el consumidor sólo contribuye, como máximo, con un 20% del coste marginal *limitado* del seguro elegido; coste marginal medido como diferencia entre el del plan elegido y el coste medio de los planes ofrecidos, inferior por tanto al resultante si se tomase como referencia al de menor coste. En tercer lugar, el salario en especie (*fringe benefit*) que representa la contribución empresarial no tiene la consideración de renta salarial[17], lo cual equivale a la continuidad de la exención fiscal de una parte, hasta ahora creciente, de las rentas salariales.

En otros términos, las ventajas asociadas a la competencia gestionada pueden verse aminoradas por el mantenimiento de la ficción de que aquí nadie paga, lo que REINHARDT (1993b) llama el *free lunch myth*[18] (mito de la gratuidad). El papel desarrollado por las

(17) La teoría económica muestra cómo para sectores con un elevado grado de competencia (dificultad para trasladar a precios el aumento del coste laboral que representan mayores salarios en especie) la contribución empresarial al coste del seguro sanitario se traslada en su totalidad a los salarios, puesto que el precio relevante en el mercado de trabajo es el coste laboral total (salario monetario más salario en especie). En 1990 el coste medio por hora trabajada en la economía norteamericana incluía 0.92$ para el pago de seguros, básicamente del seguro sanitario.

(18) La idea errónea consiste en que es la empresa la que está pagando el coste del seguro sanitario cuando, en realidad, la mayor parte de la financiación procede de los propios trabajadores. Una explicación del escaso crecimiento de los salarios reales de los trabajadores norteamericanos durante las dos últimas décadas podría encontrarse en el crecimiento del coste sanitario como salario en especie. El crecimiento de los *fringe benefits* probablemente haya tenido una motivación fiscal puesto que cuando la empresa compra seguros sanitarios para sus trabajadores, éstos no deben pagar impuesto sobre la renta como ocurre cuando los compran por su propia cuenta. Los incentivos hubieran sido distintos si la reforma estableciera la obligatoriedad de cobertura por el propio trabajador y no por parte de la empresa.

empresas hasta ahora con la compra directa de servicios[19] ha contribuido al aumento del gasto sanitario gracias a la exención fiscal al dificultar la conciencia del coste para los trabajadores y actuar con una restricción presupuestaria muy débil[20]. De forma parcial esta ficción continúa todavía presente con el plan de reforma, al mantener las exenciones fiscales, o incluso extendiéndolas, tanto para las empresas como para los trabajadores.

3.3. El impacto sobre el mercado de trabajo.

La mayor flexibilidad que permite el plan (desaparición del miedo a perder el seguro sanitario) puede verse contrarrestada, según los críticos del plan, por el aumento del desempleo directo e indirecto a que puede dar lugar. El desempleo directo se produciría en el propio sector sanitario (despidos en las compañías aseguradoras), cuando este sector es el que ha posibilitado el 14.2% de los puestos de trabajo creados en la década de los 80 en la economía norteamericana. El desempleo indirecto aumentará porque si los empresarios tienen que pagar más por el seguro de sus empleados, optarán por despedirles.

FELDMAN (1993) ha sintetizado el análisis del impacto de la reforma sobre el mercado de trabajo a partir de dos tipos de efectos: (1) el aumento de la oferta de trabajo y el descenso de los salarios; y (2) el aumento del desempleo para los trabajadores con salarios bajos.

En primer lugar, la nueva cobertura obligatoria, en la medida que hubiese preferido en el pasado menos seguro sanitario que el obtenido de modo obligatorio, supone un aumento del salario en especie. Ello equivale a decir (bajo el supuesto de traslación a los salarios nominales) que el individuo puede consumir menos bienes de los que decidía consumir antes[21]. La respuesta racional debería ser un aumento de la oferta de trabajo, tan sólo para obtener el mismo nivel de utilidad del que se disfrutaba previamente. Aunque el mercado de trabajo no sea perfectamente competitivo, y se mantengan las bolsas existentes de desempleo, el resultado será una disminución del salario por hora de trabajo.

En segundo lugar, el coste laboral para los puestos de trabajo con salarios bajos se encontrará determinado por la doble regulación de salario mínimo y cobertura sanitaria obligatoria; si el salario actual es inferior al salario mínimo más el coste de la cobertura sanitaria, las empresas experimentan un aumento del coste laboral para estos puestos, cuyo resultado es el aumento del desempleo para este tipo de trabajadores. Lo mismo en otros términos: para las empresas que utilizan mano de obra barata, se produce un aumento del coste laboral; si éstas compiten en los

(19) Este papel único de las empresas norteamericanas en el sistema sanitario tiene su origen durante la Segunda Guerra mundial al utilizar los salarios en especie como forma de esquivar los controles de salarios y de precios durante la guerra.

(20) Las exenciones fiscales tienen el efecto de reducir la elasticidad precio de la curva de demanda de planes de salud, lo que se convierte en un impuesto a la contención de costes puesto que desincentiva la demanda de planes de salud más baratos (HMO) o desincentiva a éstos a minimizar costes (ENTHOVEN, 1993).

(21) En el supuesto de que la cobertura obligatoria supone un consumo superior de seguro sanitario del que antes decidía comprar el trabajador. Se produce en este caso un aumento de la utilidad marginal de los bienes, a no ser que haya aumentado la desutilidad marginal del trabajo.

mercados de productos con empresas con salarios más altos[22], la cobertura obligatoria favorece a estas últimas.

CONCLUSION.

En conclusión, la aprobación de la *Health Reform Act* puede marcar un cambio de rumbo en el modo en que se ha entendido desde Europa, hasta el presente, la cultura liberal de la sociedad estadounidense; algo así como el despertar del 'sueño americano', sacudido por la desgraciada evolución de los intereses presentes en el mercado sanitario. Las medidas que la reforma contiene no son, sin embargo, las propias de un despertar pausado y relajante, sino un revulsivo al cambio en el estado de cosas que se nos antoja dramático. Esta puede ser la principal virtud para el éxito de la reforma, pero también el peligro que acecha ahora en su fracaso.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

AARON H. (1993), *Budget limits and managed competition: allies, not antagonists*, Health Affairs, Fall: 132-136.

ELLWOOD P., ENTHOVEN AC., ETHERIDGE L. (1992), *The Jackson Hole initiative for a twenty first century American health care system*, Health Economics, 1(3): 149-68.

ENTHOVEN AC. (1993), *Why managed care has failed to contain health costs*, Health Affairs, Fall: 27-43.

FELDMAN R. (1993), *Who pays for mandated health insurance benefits?*, Journal of Health Economics, 11: 341-348.

LETSCH SW. (1993), *National Health Care Spending in 1991*, Health Affairs, Spring: 94-110.

GROGAN C.M. (1992), *Deciding on access and levels of care*. Journal of Health Politics, Policy and Law Vol 17,2.

LOPEZ CASANOVAS G. (1993), *La Transición de los Sistemas Nacionales de Salud hacia los Sistemas Nacionales de Seguro Social*, Fulls Econòmics del Sistema Sanitario núm. 5. Generalitat de Catalunya.

(22) El coste laboral pudiera incluso disminuir para las grandes empresas que hoy soportan un coste de la cobertura aseguradora (salario en especie) mayor que el coste que supone el 80% de la cobertura obligatoria. Los subsidios, sin embargo, pueden mitigar este efecto. Nótese cómo el coste del seguro sanitario soportado por las empresas, cantidad fija por trabajador, encarece los costes laborales en una proporción mayor cuando se trata de salarios bajos; de ahí que en la actualidad las empresas pequeñas y de servicios que son las que pagan salarios más bajos sean las que mayores dificultades tienen para financiar la cobertura sanitaria de sus trabajadores.

MOREU F. (1993), *Una nueva manera de entender la gestión en la sanidad*, Presupuesto y Gasto Público, núm. 10: monográfico 'Economía y Gestión Sanitaria en España': Aportaciones para el debate. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

NAVARRO V. (1993), *Las Reformas Sanitarias de Clinton y su posible relevancia a España*. Cursos organizados por las Escuelas Españolas de Salud Pública, Menorca, Lazareto (mimeo).

OECD (1992), *United States, OECD Economic Surveys 1991/1992*, París, 1992.

ORTUN V. y ALVAREZ DARDET C. (1993), *Informe SESPAS 1993: La Salud y el Sistema Sanitario en España*. SG. Editores.

REINHARDT U.E. (1989), *What can Americans learn from europeans*, Health Care Financing Review Annual Supplement.

REINHARDT U.E. (1993a), *Comment on the Jackson Hole initiatives for a twenty-first century American health care system*, Health Economics, 2(7): 7-14.

REINHARDT U.E. (1993b), *Reorganizing the financial flows in American health care*, Health Affairs, Supplement: 172-193.

STARR P. and ZELMAN WA. (1993), *A bridge to compromise: competition under a budget*, Health Affairs, Supplement: 7-23.

UNA HISPANISTA EN EL MUNDO ECONOMICO: MARJORIE GRICE-HUTCHINSON, *Marjorie Grice-Hutchinson, "Economic Throught in Spain"; (eds., L.S. Moss y C.K. Ryan), Eduard Egar, Cambridge University Press, 1993, 178 págs.*

La historiografía española se ha beneficiado -y sigue haciéndolo- de un elevado número de excelentes y hasta magníficos especialistas extranjeros que han abierto temas de investigación nuevos, o bien los han renovado de manera transcendente. Desde Earl J. Hamilton a John Elliott, desde Pierre Vilar a Richard Herr, la historia de la sociedad, la política y la economía españolas del pasado no sólo se ha enriquecido de forma considerable, sino que no se concibe hoy que puedan ser aprehendidas en uno o en varios volúmenes sin tener en cuenta la aportación de dichos especialistas. Entre ellos, un puesto muy destacado lo tiene la profesora Marjorie Grice-Hutchinson, a quien se deben estudios de muy alto valor sobre la historia del pensamiento económico español, y en particular -aunque no exclusivamente- las ideas económicas, surgidas en España, que mayor proyección mundial alcanzaron (tal vez, como se ha dicho, de las únicas que tal alcance mundial merecieron). Me refiero a las desarrolladas en el siglo XVI, en especial sobre aspectos monetarios y financieros, y que son clasificadas por algunos especialistas como propias de la "Escuela de Salamanca".

La profesora Grice-Hutchinson, discípula, entre otros, de Friedrich A. Hayek y R. S. Sayers, reside en Málaga desde hace muchos años. Allí, además de su trabajo científico, ha desarrollado importantes iniciativas culturales, como las relacionadas con la presencia británica en aquella zona durante los últimos 70 años, y que tanta relevancia tuvo para la evolución económica y social de la Andalucía litoral. La Universidad de Málaga se ha beneficiado extraordinariamente de su generosa colaboración, no sólo desde el punto de vista académico, y desde 1979 es miembro honorario de su departamento de Economía e Historia Económica. En los últimos años ha recibido el doctorado *honoris causa* de la Universidad malagueña y también el de la Universidad Complutense. De esa manera se ha reconocido tanto la labor investigadora de la Sra. Grice-Hutchinson, sobre el pensamiento español, como su eficaz labor divulgativa, al dar a conocer dicho pensamiento en el mundo intelectual exterior, y en especial el anglosajón. Prueba de esto es, justamente, el libro que aquí se comenta: *Economic Thought in Spain.*

Este libro está compuesto de nueve ensayos, anteriormente publicados o presentados en revistas y simposios. Además, los recopiladores han tenido el acierto de incluir ocho traducciones de Marjorie Grice-Hutchinson de otros tantos textos de autores españoles de los siglos XVI y XVII. Estas traducciones, en principio publicadas por la Sra. Grice-Hutchinson en su libro *The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary History: 1544-1605*, de 1952, son de particular valor para los lectores más jóvenes que no tienen acceso directo a los textos en latín o en castellano de algunos de los cuales -preciso es decirlo- se han realizado en los últimos años valiosas ediciones, gracias, sobre todo, a la labor editorial del Instituto de Estudios Fiscales. Los editores del *Economic Thougth in Spain* son Lawrence S. Moss y Christopher K. Ryan, quienes, además, enmarcan los capítulos del libro en una clara y didáctica introducción.

En esta introducción se pone de manifiesto la importancia que tienen los estudios de la Sra. Grice-Hutchinson sobre la "Escuela de Salamanca", tanto más cuanto no siempre en el mundo académico han sido reconocidas las aportaciones de los escritores españoles del siglo XVI a la teoría monetaria. Ciertamente, Schumpeter, en su magna obra *Historia del Análisis Económico*

habla de Azpilcueta y de Tomás de Mercado (además de Domingo de Soto y Luis de Molina), pero, aunque reconoce el alto nivel de la ciencia económica española de ese período, y otorga a Mercado el carácter de precursor de la teoría cuantitativa del dinero, no relaciona a Azpilcueta con esta formulación, siendo así que el Doctor Navarro la expresó por escrito en 1546, doce años antes que Jean Bodin y trece antes que Mercado. Precisamente, la profesora Grice-Hutchinson dedica el capítulo tercero de este libro a la visión que Shumpeter ofrece en su *Historia* de los Economistas Españoles (previamente dicho capítulo se publicó, en 1983, en *Papeles de Economía Española*, nº 17). Según Marjorie Grice-Hutchinson, la visión de Schumpeter está condicionada, en este caso, por sus fuentes bibliográficas, en muchos casos secundarias. Sin embargo, la opinión de la autora sobre los juicios que Schumpeter emite acerca de los autores españoles del XVI, XVII y XVIII -bajo la rúbrica de asesores o funcionarios de la Administración y arbitristas- es más benévola con el gran historiador de las ideas. En cambio, la autora reprocha a Schumpeter que éste ponga en duda la aplicación del término "Escuela de Salamanca" (acuñada por José Larraz) al grupo de economistas españoles del siglo XVI romanos. Particularmente, le parece inadecuado que Schumpeter ponga en duda que haya algo específicamente español en los textos de aquellos autores, siendo así que Mercado escribió su *Suma de Tratos y Contratos*, en castellano, con la intención de instruir a los comerciantes de su ciudad natal, Sevilla, y teniendo en consideración que Azpilcueta, por su parte, formuló su versión de la teoría cuantitativa del dinero y de los precios, y también de la teoría de la paridad del poder de compra, para explicar la inflación del siglo XVI en España y el paralelo deterioro del cambio exterior. Marjorie Grice-Hutchinson afirma la existencia de la "Escuela de Salamanca", con el magisterio de Francisco de Vitoria, aunque algunos de los autores escolásticos incluidos en el grupo no llegaran a recibir estudios en la Universidad salmantina. Las circunstancias políticas e ideológicas de la época -la hegemonía en Europa, el descubrimiento de América, la defensa del catolicismo- otorgaron a la última generación de escolásticos españoles una gran influencia en muchos campos intelectuales, desde el Derecho Internacional a la Teología y la Moral, y también al análisis económico.

En otro capítulo -el cuarto- Marjorie Grice-Hutchinson profundiza en las primeras aportaciones a la economía de escritores españoles de la Antigüedad (en realidad, andaluces), como Séneca y del Medioevo, como Averroes. De este modo puede percibirse la recepción en España de las ideas económicas de Aristóteles. Así, cuando se observa cómo Séneca distingue entre el concepto objetivo del valor-trabajo y el más subjetivo del valor de mercado. O cuando Averroes, en opinión de un especialista actual (Louis Beck), aporta al aristotelismo la noción de estabilidad de la moneda, para así poder servir a su función de medida del valor. En este mismo capítulo se pasa revista a otros autores andaluces de épocas posteriores, desde Tomás de Mercado a Bernardo de Ulloa.

Los dos primeros capítulos constituyen el núcleo fundamental del libro, basados en el surgimiento de la "Escuela de Salamanca" y su contribución a la teoría monetaria, tras el descubrimiento de América, y al concepto mismo de dicha Escuela, y a sus orígenes y desarrollo, respectivamente. Conviene a los lectores tener en cuenta que Marjorie Grice-Hutchinson concibe el enunciado de la teoría cuantitativa de los autores de la "Escuela de Salamanca" dentro de las preocupaciones, no estrictamente económicas, sino más generales, de la ética de los negocios en un tiempo nuevo. Si se parte de la base que la moral escolástica era contraria a la usura, identificada esta como el cobro de interés por un préstamo, los miembros de la "Escuela" se encontraron, en el siglo XVI, con problemas inéditos. Por ejemplo, la inflación persistente en la época -aunque hoy nos parezca casi irrelevante- podía causar trastorno en las prestaciones de crédito; el prestamista, sin percibir interés por su cesión de recursos, podía encontrarse, al cabo del contrato, con que recibía una cantidad efectiva menor de la entregada. En el tráfico internacional, los países (o las ciudades) pertinazmente deudoras, es decir, con una balanza

comercial deficitaria, a causa de la inflación superior, en términos relativos -provocada por la superior cantidad de metálico en circulación-, veían devaluados sus medios de pago a larga distancia. Estos medios de pago, en aquella época, eran las letras de cambio. Naturalmente, los países (o las ciudades) netamente exportadoras experimentaban una subida en el precio de las letras de cambio a satisfacer en ellos (o en ellas). Por el contrario, el aprecio del público disminuía por las letras de cambio que debían ser pagadas en zonas netamente importadoras; pocos interesados había en conseguir documentos de pago sobre localidades que recibían del exterior mercancías por más valor de lo que ellas enviaban. De esa forma, las naciones -como España- o ciudades -como Sevilla- con mayor inflación diferencial experimentaron en el siglo XVI un deterioro en su comercio exterior y en el aprecio de sus medios de pago a larga distancia. El mérito de Mercado o Azpilcueta fue darse cuenta de estos mecanismos, y lo hicieron impulsados por las alteraciones que la inflación causaba en la conciencia de quienes se dedicaban a las actividades mercantiles. El mérito de Marjorie Grice-Hutchinson es haber resaltado, con clarividencia, la importancia de las afirmaciones de estos autores en materia económica, y también la coherencia de sus conclusiones con su teoría moral. Marjorie Grice-Hutchinson subraya la contribución que la "Escuela de Salamanca" hizo a la teoría del valor, en una dirección que desembocaría con el tiempo en la moderna teoría subjetiva del valor de mercado. Como dice esta autora, los economistas del siglo XVI no eran conscientes de la carga de liberalismo latente que había en su obra, ni hoy podemos saber cuál habría sido su reacción, en el caso de que ellos hubieran advertido ese extremo. El capítulo segundo del libro de la Sra. Grice-Hutchinson está dedicado a perfilar el concepto de "Escuela de Salamanca" y a identificar a sus componentes. Pero el capítulo posee un interés adicional , ya que en él su autora pormenoriza la trayectoria seguida en los últimos cincuenta años por los estudiosos de esta cuestión, desde Sayous, Ullastres y Larraz hasta ella misma, quien se aproximó a tal problema, según confiesa, animada por Carmelo Viñas Mey. Naturalmente, la publicación de la *Historia del Análisis Económico* de Schumpeter, en 1954, significó una revitalización de los estudios sobre los escolásticos españoles del siglo XVI, y autores como Raymond de Roover, Barry Gordon, Francisco Gómez Camacho, Javier Gorosquieta, Demetrio Iparaguirre y Oreste Popescu son citados por Marjorie Grice-Hutchinson como continuadores de dichos estudios.

Los capítulos cinco y seis están dedicados a otro grupo de autores de escritos económicos, los llamados "arbitristas". El nivel teórico de estos escritores es, sin duda, inferior a los de la "Escuela de Salamanca". Sin embargo habría excepciones a esta afirmación. Scumpeter elogia, por ejemplo, a Luis de Ortiz, de quien destaca la coherencia de su modelo de política económica. Marjorie Grice-Hutchinson destaca en este libro a Caxa de Leruela, a quien considera un autor preocupado por los problemas ecológicos y por la economía política, con propuestas radicales sobre la distribución de la tierra. La profesora Grice-Hutchinson destaca también el alcance teórico de Caxa de Leruela, especialmente a la hora de analizar las consecuencias de la caída de la producción en la Castilla del siglo XVII. Otro problema característico de aquella época fue la famosa "Inflación del Vellón", a consecuencia de las manipulaciones de los gobiernos en la acuñación de la moneda de cobre. La subida de los precios por esta causa -que contrastaría con la del siglo XVI, originada por la abundancia de plata- fue analizada, entre otros por el Padre Mariana y por Pedro de Valencia. A este autor, y a su *Discurso acerca de la moneda de vellón*, dedica Marjorie Grice-Hutchinson el capítulo sexto de su libro. Otros posteriores tratan de los economistas de tiempos más recientes, cuyo mérito principal reside en la divulgación del pensamiento foráneo. Este sería el caso de Manuel María Gutiérrez, escritor de la primera mitad del siglo XIX, cuyas penosas vicisitudes, incluyendo una conversión tardía al proteccionismo, nos narra la autora. No debe dejar de destacarse el capítulo séptimo del libro, sobre un tema muy interesante, como es la difusión, fuera de España, de las obras españolas de agronomía, como la de Gabriel Alonso de Herrera.

Puede sintetizarse el juicio que merece este libro en tres puntos. El primero se refiere a los amplios conocimientos que tiene la autora de la España de la Edad Moderna y también de la historia de la ideas económicas, y no sólo económicas, en Europa. Este libro es una prueba brillante de los muchos y diferentes talentos que deben reunir los especialistas en historia del pensamiento económico. En segundo lugar, el libro responde a la mejor tradición intelectual británica: claridad expositiva, renuncia a las digresiones no imprescindibles, generosidad en el reconocimiento a otros autores, defensa no enfática de las opiniones propias. Por último, y como ya se ha dicho más arriba, este libro debe entenderse como una nueva contribución a la historia de la ideas en España, realizada por una persona que tantos y tan valiosos esfuerzos ya ha hecho por difundir los temas de nuestro pasado intelectual en otros países.

Pedro Tedde de Lorca

ESPAÑA, ECONOMIA; *José Luis García Delgado (director); edición aumentada y actualizada, España Calpe, Biblioteca de Economía, Serie manuales, 1993.*

España, Economía, obra dirigida por el profesor José Luis García Delgado y publicada por primera vez en 1988 ha conseguido en sólo seis años convertirse en un "clásico" dentro de los libros referidos a la economía española. Las seis ediciones que han visto la luz en este corto período de tiempo, evidencian que la buena acogida que se le ha dispensado no se ha limitado al relativamente reducido círculo de la comunidad académica, sino que también el "mercado" le ha otorgado su favor.

El libro presenta una visión actualizada de la realidad económica española y supone un notable esfuerzo integrado de treinta y nueve profesores y especialistas. Los distintos trabajos que componen la obra combinan rigor analítico y claridad expositiva. La mera revisión de la tabla de contenido, que cubre prácticamente todos los aspectos más relevantes de la economía española, denota la sabia labor de dirección realizada por el profesor José Luis García Delgado.

La obra contiene treinta y cuatro capítulos, una presentación del director y una amplia introducción del profesor Fuentes Quintana, en la que se pasa revista a los acontecimientos más relevantes de las tres últimas décadas de la historia económica española. La obra se ha estructurado en nueve partes y un epílogo. La primera, contiene un análisis histórico del proceso de industrialización español. La segunda está integrada por una revisión de las actividades productivas y destaca las consecuencias derivadas de la integración en la CE para la estructura productiva española. La parte tercera, se destina a los temas instituciones y de organización económica, mientras que la parte cuarta, se centra en el estudio de los agentes económicos y la situación de las empresas tanto desde una perspectiva financiera como tecnológica. La parte quinta, se ocupa de la distribución y utilización de la renta. La dinámica espacial se trata en la parte sexta y la parte séptima presenta una revisión de las actuaciones de política económica. La incorporación al proceso de unión económica y monetaria figura en la parte octava. El epílogo está integrado por dos capítulos: uno dedicado a analizar la evolución de la economía española a través de sus principales magnitudes agregadas y otro, presentar un recorrido por la base ideológica de la realidad económica española.

La edición aumentada y actualizada de 1993 presenta como novedad cinco capítulos: 1) Seguridad Social y Sistema Sanitario, 2) Patrones de Innovación y Estrategias Tecnológicas 3) Dimensión, Localización y Estrategia de los Acuerdos de Cooperación entre Empresas 4) Infraestructuras: Políticas y Realizaciones y 5) España ante la Unión Económica y Monetaria. El capítulo dedicado a la Seguridad Social y al Sistema Sanitario presenta un estudio minucioso y serio del tema si bien, se echa en falta un análisis provisional de los gastos en Seguridad Social y sus consecuencias presupuestarias, ya que las sombrías perspectivas de futuro que de él se desprenden están en la base del necesario desarrollo de los fondos de pensiones privados.

El capítulo Patrones de Innovación y Estrategias Tecnológicas analiza acertadamente la creciente relevancia social y económica de la innovación tecnológica en las empresas españolas. En cualquier caso sería interesante disponer de información estadística que adicionalmente facilitase un mayor nivel de comparación con las actividades en I+D desarrolladas por las empresas en el extranjero. En el capítulo Dimensión, Localización y Estrategia de los Acuerdos de Cooperación entre Empresas se evidencia como la cooperación entre empresas tiende a crecer

en España. Estos acuerdos entre empresas han permitido mejorar los procesos de innovación, difusión de la información cuota de mercado, y gestión de la producción y de la distribución.

La inclusión del capítulo las Infraestructuras: Políticas y Realizaciones, resulta oportuno dado el fuerte crecimiento de los recursos destinados a la dotación de infraestructuras que se ha producido en la segunda mitad de los años ochenta. De todas maneras, el contenido se hubiera visto enriquecido si adicionalmente se hubiera incluido un análisis de la productividad de las inversiones en infraestructuras, a partir de la información facilitada por alguno de los estudios aplicados a la economía española. El último de los nuevos capítulos es el destinado a analizar la posición de la economía española ante la Unión Económica y Monetaria. De este capítulo, el apartado destinado a estudiar la convergencia y la integración de España en la Unión Económica y Monetaria, que es el que más directamente se centra en consideraciones sobre la economía española es el que ofrece un mayor interés relativo.

Una vez presentada una visión genérica de los temas tratados en la última edición de *España, Economía*, y en especial de los cinco capítulos nuevos, paso a formular algunas opiniones sobre el enfoque y el contenido de la obra.

En primer lugar, cabe señalar que no hay una perspectiva temporal homogénea en el tratamiento de los distintos temas. Cada tema se aborda con una perspectiva temporal diferente, la que el autor considera la más adecuada para tratarlo, de forma que el trabajo globalmente resulta heterogéneo. Este hecho resulta explicable en una obra que es el fruto de la colaboración de casi cuarenta autores, pero en cualquier caso supone un tratamiento innecesariamente diferenciado. Por otro lado, como reconoce el profesor José Luis García Delgado, director de la obra, dado el enfoque de la misma, ésta presenta ciertas repeticiones sobre determinados puntos y temas. Dado que cada capítulo goza de una entidad y autonomía suficiente ello conlleva que necesariamente aparezcan puntos nodales que aparecen repetidos. Estas repeticiones se deben en buena medida a que si bien figuran ciertos temas y apartados especialmente concebidos para enmarcar genéricamente la obra, con frecuencia los distintos autores al abordar los temas específicos que se les han encomendado, no se resisten a presentar como preámbulo a su análisis una introducción genérica y más o menos teórica del tema en cuestión. Además de estas reiteraciones genéricas hay algunos temas concretos que, quizás debido a la importancia que revisten son tratados de forma repetitiva. Así la problemática asociada con la Unión Monetaria y el Tratado de Maastricht aparece tratada en la introducción, y en los capítulos veintinueve y treinta y dos. Otro tema concreto en el que se observan ciertas repeticiones es en el análisis del cambio técnico. Algunos conceptos relacionados con este tema aparecen reiteradamente tratados, en los capítulos catorce y diecisiete.

Otro comentario que cabe formular es que si bien se ha procurado situar los acontecimientos españoles en el marco europeo y a ello se le han dedicado capítulos y apartados específicos, cuando se tratan diversos temas, se echa en falta información estadística referida a países extranjeros y más concretamente europeos. La inclusión de forma casi sistemática de este tipo de información, especialmente en los capítulos referidos al estudio de la estructura productiva, permitiría situar en una perspectiva internacional la realidad española, lo que facilitaría el análisis.

Por último paso a enumerar una serie de temas que bien no aparecen tratados en la obra recesionada o en mi opinión no se les ha prestado una atención suficiente. En el campo del sector público y de la empresa pública la desregulación, la privatización y en general la reestructuración del sector público no aparecen tratados con la profundidad requerida dada la importancia y actualidad de los temas citados. Dentro del análisis presentado del sector productivo español, y

en concreto del sector agrario, la información ofrecida es por lo general poco desagregada. Así por ejemplo, casi no se ofrece información sobre los productos forestales, ni sobre la evolución del uso de la tierra. Algo similar se puede decir de la industria minera. De hecho sólo se trata la minería del carbón, y ello se hace en el tema en que se aborda el sector energético. Resulta además que en el tema dedicado a analizar la energía, prácticamente no se ofrece información ni sobre la energía eléctrica, ni sobre las fuentes de energía renovables. Por otro lado, el tratamiento "micro" que se ofrece de la industria manufacturera también ofrece algunas lagunas. De hecho, no se trata de forma suficiente el proceso de reconversión industrial, ni se presentan estudios desagregados de los distintos sectores de la industria manufacfurera; esto es, la industria del hierro y el acero, los fertilizantes, la industria textil, la industria alimentaria, la industria de los vehículos de motor, la industria electrónica.

Otro tanto se puede decir del tratamiento dado del sector servicios. Desde una perspectiva global éste se trata de forma excelente pero no se ofrece información desagregada de los distintos subsectores. De hecho, sólo el sistema financiero, sin incluir las compañías de seguros, aparece suficientemente tratado. Así por ejemplo, no ofrece información individualizada sobre el sector turismo, ni sobre el sistema de distribución (detallista y mayorista).

Para cerrar esta relación de temas, que en mi opinión no figuran suficientemente analizados, cabría añadir a los ya comentados el sector de los transportes y las telecomunicaciones, y el sector de la construcción.

Decidir qué es lo que se debe incluir o no en un libro, siempre es un tema opinable y lógicamente la incorporación de los temas que he señalado, resultaría en una obra diferente de la aquí comentada. Esto obviamente no sería del agrado de los autores, pues las sugerencias que he formulado, aunque resultara en un libro con más información sobre la realidad del aparato productivo español conllevaría, para que éste no alcanzase un volumen más próximo al de una enciclopedia, una reducción de los temas de carácter estructural y de política económica y éste lógicamente no ha sido el enfoque que ha guiado a los responsables.

Francisco Mochón Morcillo
Catedrático de la UNED

PACTO POR LA INDUSTRIA Y EL EMPLEO, *Comunidad de Madrid, 1993. Tres documentos: "Manifiesto", "Documento de Concertación" y "Convenios".*

El 5 de Febrero de 1993 los agentes sociales, a saber: la Confederación Empresarial de Madrid C.E.O.E. (CEIM) representada por su presidente, la Unión Regional de Madrid de U.G.T., y la Unión Sindical de Madrid Región de Comisiones Obreras (U.S.M.R.-CC.OO.) representadas por sus Secretarios Generales, y la Comunidad Autónoma de Madrid representada por su presidente, firmaron el "Pacto por la Industria y el Empleo", contenido en el llamado "Documento de Concertación". Para ejecutarlo se firmaron diversos convenios específicos, el más importante entre el gobierno regional de la Comunidad de Madrid y la Cámara de Comercio e Industria de Madrid.

Para preparar el pacto se formó un equipo selecto de 148 personalidades importantes de la administración, la industria, el comercio, la banca y la ciencia entre las que figuraban los rectores de las 6 Universidades madrileñas, los presidentes de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, de la Telefónica, de Cajamadrid, etc. El equipo dividido en varios grupos de trabajo elaboró un Manifiesto que sirve de introducción y explicación al acuerdo mismo. El Pacto en sentido amplio se contiene pues en tres opúsculos: el Manifiesto, el Documento de Concertación, que contiene el pacto mismo, y los Convenios. Nos ocuparemos de ellos sucesivamente.

El Manifiesto describe los retos con los que se enfrentan la industria y los servicios de la Comunidad de Madrid, derivados en parte de la presente crisis y en parte de las consecuencias del proceso de industrialización acelerada de los últimos años, y sugiere diversas estrategias para vencerlos, concentradas sobre todo en la mejora de la competitividad de la industria madrileña mediante la formación profesional y empresarial, la introducción de tecnologías avanzadas y la innovación y la mejora de la infraestructura de transporte y telecomunicación, hoy claramente insuficientes especialmente la primera. Lamentablemente no se ocupa de los medios reiteradamente recomendados tanto por la Unión Europea (al haber entrado en vigor el Tratado de Maastricht la Comunidad Europea ha pasado a ser Unión Europea, UE) como por los organismos económicos internacionales OCDE, FMI y Banco Mundial para salir de la crisis, a saber la moderación salarial y la flexibilidad laboral. Por ello es de temer que las recomendaciones y propósitos del Pacto, aunque acertados, no basten para salir de la crisis.

Dada su naturaleza el Manifiesto no puede ocuparse ni se ocupa de acciones concretas sino de los problemas existentes y las líneas generales de actuación. Contiene datos muy interesantes sobre la situación actual de la industria madrileña y su evolución reciente. La industria madrileña da trabajo a 330.000 personas; de ella dependen directamente un millón de personas e indirectamente varios cientos de miles en tareas educativas culturales o recreativas. El 40% de su valor añadido y de su empleo corresponden a las ramas de Bienes de Equipo, Alimentación, Mueble (se ha deslizado una errata en el Manifiesto: en vez de Mueble dice Minería) y Artes Gráficas, un 35% del valor añadido y un 30% del empleo a Electrónica, Telecomunicaciones, Química fina (especialmente Farmacia y Sanidad), Aeronáutica y Defensa, y un 10% a la industria auxiliar del Metal y Plásticos dedicada a la subcontratación y componentes para las grandes empresas.

Entre 1981 y 1990 la producción industrial madrileña se duplicó. Las inversiones extranjeras aumentaron fuertemente sobre todo en las grandes empresas, lo que se ha traducido en una tecnoloqía y gestión empresarial más modernas.

En los sectores tradicionales como Mueble, Confección y Alimentación predominan las pequeñas y medianas empresas (PYMES) con frecuencia con tecnologías poco avanzadas. Por el contrario entre las PYMES nuevas hay muchas de alta tecnología en las ramas de Electrónica, Software, Aviónica e Ingeniería.

Según el Manifiesto "la mejor tecnología y servicios han contribuido a sustituir el modelo basado en bajos costes salariales por otro que tiende a sustentarse en el diseño, la calidad y la mejora de la gestión, la comercialización y los procesos de producción". Parece que da por hecha esa transformación todavía muy incompleta, quizá dando muestras de demasiado optimismo.

Entre 1981 y 1992 se crearon 287.700 puestos de trabajo, aumentando sobre todo el trabajo femenino que alcanzó un 33,43% en 1992. Se da un hecho preocupante (pág. 32): "las personas sin estudios son las que más fácilmente acceden al mercado de trabajo y representan la mayor parte de las contrataciones. Siguen en orden de importancia las personas con estudios medios, primarios y superiores..". Cuesta trabajo creer que *las personas sin estudios primarios es decir casi analfabetas son las que mejor se colocan*. Si no se trata de una errata parece contradecir el optimismo a que nos referimos más arriba y no augura nada bueno para la industria madrileña.

El paro en la Comunidad madrileña bajó en 24.600 personas entre 1982 y 1991, pero desde entonces ha debido de aumentar considerablemente. Lo más preocupante es que los parados son cada vez más viejos, es decir no son personas que buscan su primer empleo sino que han perdido el que tenían. Por ramas industriales Energía Eléctrica, Agua y Gas, Minerales no Metálicos, Manufacturas Metálicas, Equipos Mecánicos, Maquinaria de Oficina y Ordenadores y Maquinaria Eléctrica apenas han aumentado el empleo. Las ramas de Material Electrónico, de Transporte, Calzado y Vestido, Madera y Muebles, y Papel y Artes Gráficas han perdido considerablemente empleo.

El Manifiesto recalca muy acertadamente (pág 51) que "la competencia en términos de precio de mano de obra implica un modelo de desarrollo regresivo.. pues en ningún caso se puede hacer frente en este campo a los nuevos países industrializados, (Taiwán, Hong-Kong, Singapur, etc)... [para poder competir] se requiere una mayor atención al diseño, calidad y comercialización de los productos."

El Manifiesto acaba exponiendo una serie de estrategias y dentro de cada una acciones y proyectos para llevarlas a cabo, pero sin llegar al detalle suficiente para que estas acciones y proyectos sean operativos, cosa natural ya que se trata de un manifiesto y no de un programa concreto de acción.

El Documento de Concertación donde se contiene el pacto empieza recordando lo esencial del Manifiesto y luego enumera programas de acción en materia de formación (formación continua y recualificación y reciclaje dirigido a los parados) y de empleo (Servicio regional de apoyo a empresas en crisis y a trabajadores afectados por expedientes de regulación de empleo; a este respecto pide al gobierno central que transfiera a la Comunidad de Madrid la competencia sobre expedientes de regulación de empleo, una petición por lo menos discutible). Sin embargo al enumerar esos programas y servicios no llega al detalle suficiente para que hacerlos operativos.

Así dice: "promover, facilitar y proporcionar los sistemas, mecanismos y prácticas" (sin decir cuáles pueden ser) "que propicien el diálogo social."

Enumera luego los acuerdos sobre política industrial, y en materia de suelo e infraestructuras incluido el transporte y telecomunicación, igualmente sin llegar al nivel operativo. Sobre política industrial hace una propuesta discutible (pág. 46): "la transferencia de recursos cuya aplicación suponga la disminución de empleo, *pero que sean necesarios para la supervivencia empresarial* se realizará mediante concertación con los representantes de los trabajadores."Es decir da a esos representantes la facultad de vetar esa transferencia de recursos y por lo tanto de destruir la empresa llevando al paro a todos los trabajadores de la misma, en un posible intento irrealizable de proteger los puestos de trabajo de unos pocos.

En resumen la única crítica que puede hacerse a el Pacto (aplicable también a los convenios concretos con diversas entidades) es que esencialmente es un catálogo de buenas intenciones y de proyectos a realizar, desde luego sensatos y racionales, pero que el Pacto se para ahí sin llegar a crear los organismos concretos o a dictar las disposiciones administrativas necesarios para realizarlos. Todo lo más en algunos casos los menciona. Se trata pues de un primer paso, sin duda muy acertado, pero que serviría de muy poco si no se continúa andando el camino. Y en esta caso por lo menos los pasos siguientes son los verdaderamente difíciles.

Por último el último opúsculo contiene los convenios de la Comunidad de Madrid con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (que sólo prevé la firma de convenios específicos sin detallarlos), y de la Consejería de Economía de la Comunidad con la Cámara de Comercio e Industria de Madrid (previendo la creación de una base de datos sobre ayudas públicas a las empresas y de programas de formación profesional, sin detallarlos), con la Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR), con la Asociación de Entidades de Inspección y Control Reglamentario (AENICRE) y con la Asociación Red Espanola de Laboratorios de Ensayo (RELE). En estos convenios a nivel Consejería de Economía se prevé una ayuda a cargo del presupuesto de la Comunidad de millón y medio de pesetas.

Ricardo Cortes

NOTICIAS DE LIBROS

Las 100 mayores empresas del mundo

Philip Mattera.
Barcelona, 1993, Editorial Ariel, 607 págs.

Un objetivo ambicioso como es explicar el origen, desarrollo, operaciones, posición y estrategia de las cien mayores empresas del mundo, es una tarea difícil y con pocas probabilidades de éxito si se quiere hacer en 607 páginas. El autor de la obra, empero, consigue otro objetivo enormemente valioso como es ofrecer un conocimiento general sobre cada empresa, sus orígenes y desarrollo, sus principales áreas de operación y su posición competitiva actual. En realidad, se presentan de un modo esquemático los hitos fundamentales del pasado y las realidades clave del presente. El primer criterio para seleccionar estas empresas es el tamaño, en su conjunto presentan un volumen de negocio cercano a los 2,9 billones de dólares y unas ganancias netas anuales de 78.000 millones de dólares y dan empleo a más de doce millones de personas. El segundo criterio es la actividad internacional, son todas empresas sin estado, que toman sus decisiones sin apenas considerar las fronteras nacionales. Tienen operaciones de fabricación en una gran variedad de países y venden sus productos en casi todos. No se exige que estén libres de dificultades, como Maxwell Communications o IBM. Los datos económico-financieros que aparecen para la mayoría de las empresas son las ventas y los beneficios netos, así como la distribución geográfica de las ventas. En diversas ocasiones se aportan más datos. En definitiva una lectura interesante para conocer los aspectos fundamentales de unas empresas en las que nunca se pone el sol.

Dirección de la Producción. I. Fundamentos Estratégicos

Esteban Fernández Sánchez
Madrid, 1993, Editorial Civitas, 419 págs.

La función de producción recibió por parte de la dirección de empresa una atención privilegiada en los inicios de la reindustrialización. Más tarde en los planes de estudio de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales su importancia quedó relegada a un segundo plano, debido en parte a la importancia que adquirieron otras funciones empresariales como el marketing y las finanzas. En esta obra el autor demuestra que una parte importante de las decisiones de producción afectan directamente a la competitividad empresarial, de ahí que las decisiones sean consideradas fundamentalmente estratégicas, por eso hoy día las empresas excelentes utilizan la función de producción como arma competitiva. El libro consta de once temas agrupados en cuatro partes. Introducción, Formulación de la Estrategia, Puesta en Práctica y Metas de Producción. El libro está organizado para facilitar la lectura independiente de cada capítulo y se puede utilizar para impartir cursos introductorios en temas de gran actualidad como son la calidad total y el "just in time".

Une Analyse Macroéconomique de la France au XX Siècle

Pierre Villa
París, 1993, Editorial CNRS

El libro, subproducto de una tesis doctoral de su autor, analiza la historia económica de Francia. La presentación de series históricas para un dilatado lapso temporal es uno de sus activos. Por otro lado, la interpretación de los datos se efectúa a través de la especificación de relaciones econométricas inspiradas en el paradigma neokeynesiano. El libro revisa importantes cuestiones tales como las crisis agrícolas, el proteccionismo o los factores explicativos del crecimiento. Cabría plantearse, empero, si el paradigma neokeynesiano es el más adecuado para analizar horizontes temporales tan dilatados. Por otro lado, algunas interpretaciones de la historia probablemente podrían beneficiarse de una prudente utilización del enfoque de la cointegración. A título ilustrativo, cien años de datos constituyen una clara invitación al contraste de ciertos "hechos estilizados" de la teoría del crecimiento.

Política Económica de España

Luis Gamir (Coord.)
Madrid, 1993, Alianza Editorial, 551 págs.

Siete años después de la primera edición se presenta de nuevo este libro sobre Política Económica que, como afirman los autores, pretende concentrarse en el período que empezó en 1982. El libro en el que hay veinticinco colaboraciones cuyos autores, de reconocido prestigio, son verdaderos especialistas en los temas que tratan, ya que conocen tanto el mundo académico, como el real donde se forman decisiones. El libro está organizado en cuatro bloques que corresponden a los diferentes enfoques posibles para el estudio de la Política Económica. En primer lugar, se tratan las políticas instrumentales (monetaria, financiera fiscal, comercial y de rentas). En segundo lugar, las políticas sectoriales (agraria, industrial, innovación tecnológica, energía, comercial, transportes, vivienda y turismo). En el tercero, las políticas regionales y autonómicas (regional y de financiación de las CCAA). Y, en cuarto lugar, las políticas económicas por objetivos (calidad de vida y la política económica del período socialista). La obra es ágil y fácil de leer y en esta edición ha tratado de ser más breve y más clara y aunque trata de diferentes temas no se pierde la visión de conjunto que debe tener la Política Económica.

PAPELES DE ECONOMIA ESPAÑOLA

Ultimos números publicados:

N.º 55. Comunidades Autónomas. Situación económica actual
N.º 56. La competitividad de la industria española

PERSPECTIVAS DEL SISTEMA FINANCIERO

Ultimos números publicados:

N.º 42. Instituciones y mercados financieros. Modelos de gestión
N.º 43. El riesgo en las entidades de crédito

ECONOMIA DE LAS COMUNIDADES AUTONOMAS

Ultimos números publicados:

N.º 11. Arco Mediterráneo.
N.º 12. La Rioja.

ESTUDIOS DE LA FUNDACION

Ultimo número publicado:

N.º 6. Las áreas deprimidas de España.

FUNDACION FONDO PARA LA INVESTIGACION ECONOMICA Y SOCIAL
Juan Hurtado de Mendoza, 14. 28036 Madrid. Tfno. 3504400

AÑO 1993

☐ *Papeles de Economía Española* (suscripción)	6.800 Pts.
☐ Números sueltos	2.000 Pts.
☐ *Perspectivas del Sistema Financiero* (suscripción)	6.900 Pts.
☐ *Cuadernos de Información Económica*, un año	12.000 Pts.
☐ Números sueltos	1.600 Pts.
☐ *Documentos de Trabajo* (números sueltos)	1.000 Pts.
☐ Microfichas de	1.200 Pts.

El pago lo efectuaré:

☐ Contra reembolso del primer envío ☐ Giro postal Núm..... ☐ Cheque bancario.
☐ Domicilización bancaria (facilítenos sus datos y autorización en hoja aparte)

Nombre o razón social .....
Actividad o Departamento .....
Domicilio ..... Teléfono .....
Ciudad ..... C.P. ..... Provincia o país .....
Fecha .....

Firma o sello,

Precio de este ejemplar de Cuadernos.- 1.600 pts.

ISSN 8411329386