

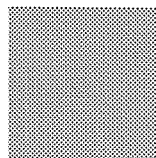
RELACIONES LABORALES Y MERCADOS GLOBALES

JOSÉ MANUEL LASIERRA ESTEBAN
ECONOMÍA APLICADA
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

Pocas personas hoy en día no dan importancia a las noticias de los medios de comunicación acerca de lo que pasa en la bolsa de Nueva York o lo que hace el Bundesbank. La gente corriente que no se mueve en esos mundos no ignora que lo que ahí ocurre tiene alguna incidencia en su vida cotidiana. La idea de una economía globalizada está generalmente asumida. Por otra parte la reorganización productiva y social que actualmente vivimos de alguna manera se asocia con ese efecto de la globalización, de nacimiento tan reciente. Este artículo trata de delimitar la influencia de algunos aspectos de ese fenómeno sobre las condiciones de vida y de trabajo.

Palabras clave: Competitividad, globalización, comercio exterior, productividad, empleo, salarios, relaciones laborales, instituciones laborales.

Relaciones laborales y mercados globales



José Manuel Lasierra Esteban

0. Introducción

Este artículo pretende reflexionar acerca de la importancia de uno de los aspectos de los mercados globales, cual es el comercio internacional de mercancías, sobre nuestro modelo de relaciones laborales.

Nuestra hipótesis es que el comercio con los países de bajos salarios y malas condiciones de empleo no justifica, o mejor no constituye la causa principal de un empeoramiento de nuestras condiciones de trabajo, de una mayor flexibilización o una desregulación del mercado de trabajo o incluso de una revisión del estado del bienestar. Se piensa que la justificación de esas políticas se deberá encontrar en otros ámbitos.

El contexto en el que se plantean estas propuestas refleja, por una parte, una situación de reducción de los salarios reales, incremento de las diferencias de rentas y amenaza del liderazgo económico mundial en USA; por otra, y en relación a Europa, un aumento del desempleo y empeoramiento de las condiciones de empleo.

Constituye la tendencia humana fácil de buscar enemigos externos unido a, o como consecuencia de, errores conceptuales acerca del concepto y significado de la competitividad.

Hay sin embargo teorías consolidadas sobre el comercio internacional que apoyarían esa explicación de la influencia de esos países sobre nuestros empleos y salarios. En concreto, Stolper y Samuelson¹

¹ Como recuerda el informe de la OIT(1996), p.79 y ss. Véase notas de ese capítulo 3. Países industrializados: Inversión de la tendencia a una contracción del pleno empleo.

señalan que el comercio entre países significaría una igualación a la larga en el precio de los factores. Samuelson y Jones lo acuñaron como el modelo de los factores específicos.²

Este trabajo no tendrá un contenido teórico denso que revise este tipo de teorías. Más bien nos apoyaremos en unas ideas intuitivas que las cifras parecen corroborar. Se comienza en un primer apartado por la revisión del concepto de competitividad, que equivocada o interesadamente desenfoca el problema y demanda políticas erróneas. En segundo lugar nos detenemos en analizar la estructura de la producción y el consumo de nuestro país para señalar que tiene una base netamente nacional. De aquí se sigue que las condiciones de vida y de trabajo también se configuran por unas instituciones locales. Esto se reafirma cuando se examina en el tercer apartado que la importancia del comercio internacional, tanto en sus aspectos cualitativos, cuantitativos y geográficos como en la estructura de nuestras empresas en su relación con este comercio, representa un bajo porcentaje en relación al PIB. Finalmente en el cuarto nos referimos al concepto de productividad y su evolución como la causa que explica el deterioro de nuestras condiciones de vida y de trabajo. Estas, que no son iguales para unos países y para otros, dependen precisamente no tanto de los aspectos económicos como de los institucionales, que son los que marcan las diferencias. Las conclusiones recogerían la idea de que no es una causa única, exclusiva y universal, la que está en la raíz de los problemas de los mercados de trabajo de los países avanzados, y, en todo caso, éstos tienen más una dimensión interna que externa.

1. El comercio mundial y la competitividad.

El comercio mundial ha crecido mucho en estos últimos tiempos. Los datos nos muestran que ha crecido más de lo que lo ha hecho la producción mundial.³ Pero no sólo ha aumentado el volumen sino que se ha producido un cambio cualitativo, con una

² Citado en Krugman, P./Obstfeld, M (1995) (3ª Edición) McGraw-Hill. p.46-69. También señalan que en el mundo real, como se puede observar, los precios de los factores no se igualan. Esto vendría a suponer una especie de determinismo tecnológico.

³ Véase cuadros 1.1 Crecimiento del comercio mundial 1974-1995 y 1.2 Crecimiento del PIB real 1966-1995. p.2-4. OIT (1996)

importancia creciente de las manufacturas en detrimento de materias primas y energía, y un desplazamiento geográfico entre las diferentes regiones del mundo. En este último aspecto destacan los países en desarrollo como los campeones en el crecimiento de la exportación de bienes manufacturados. Constituyen un grupo de países cuyos salarios y condiciones de empleo son distintas y peores que las de los países desarrollados. Buscar los causantes de nuestros problemas fuera de nuestro ámbito es una práctica fácil y generalizada que en este caso también se hace. Apuntar al amplio concepto de la globalización o la mundialización y más en concreto a uno de sus aspectos, el incremento de la producción de manufacturas y su exportación por productores que no aplican esquemas de prestaciones sociales ni condiciones de empleo similares a las nuestras, representa una forma sencilla, pero equivocada, de encontrar culpables de nuestros males y de exigir medidas de política económica poco acertadas.

Unas condiciones de empleo que se deterioran y un comercio mundial con países que no las equiparan parece correlacionarse bien y por tanto parece razonable demandar medidas de igualación como mínimo. Como se señala en el informe de la OIT (1996)⁴ algunos autores sugieren que está surgiendo un mercado de trabajo a nivel global, en el que el mundo pasa a ser un gigantesco bazar donde las naciones ofrecen su mano de obra en competencia unas frente a otras, proponiendo los precios más bajos para alcanzar el trato.

Las preocupaciones de los estados se producen por varias causas. En un caso es como consecuencia de la disminución de la importancia relativa del país en la producción mundial. Así ocurre en USA que desde principios de los 80 se habla de la desindustrialización de América.⁵ A finales de los 80 la discusión proviene de la disminución de los salarios reales en amplios colectivos de trabajadores USA. En los años 90 se señalan ambos problemas. Estas preocupaciones han sido duramente contestadas por algún autor como Krugman.⁶ Su libro *El internacionalismo moderno* constituye un alegato contra aquellos que traducen las cuestiones anteriores

⁴ Organización Internacional del Trabajo. (1996) El empleo en el mundo 1996-97. p.5

⁵ Reich, R. (1993) El trabajo en el mundo.

⁶ Las diversas fuentes, entre otras el informe de la OIT citado con base en datos de la OCDE, y diversos autores que recoge Krugman como L. Tyson, L. Thurow resaltan ese hecho

como pérdidas de competitividad del país que demandan políticas activas de los gobiernos, principalmente de corte proteccionista. Señala que son las empresas las que compiten y no las naciones. "La competitividad es una palabra sin sentido cuando se aplica a la economía nacional" dice Krugman.

Sin embargo el término es muy utilizado quizá, como también indica, por que resulta muy apropiado para galvanizar sociedades en torno a un objetivo común, patriótico, que permite aplicar políticas escasamente populares, como subidas de impuestos o sobre todo reducciones de gastos (o reducciones de la cobertura laboral en los países europeos). Los intentos de definir la competitividad se asocian con las naciones y más en concreto con el comercio internacional. Así un país con buenos resultados comerciales se dice que es muy competitivo. Pero esto lo mismo puede ser malo que bueno como recuerda el citado autor.⁷

Por otra parte diversos organismos internacionales (el Institute for Management Development, el World Economic Forum y el Union Bank of Switzerland) establecen rankings de las naciones según su competitividad.⁸ La famosa obra de M. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones* propone una serie de determinantes de las ventajas nacionales de un país. En definitiva todo parece conducir a esa idea de que son las naciones las que compiten como lo hacen las empresas. En ese plano, efectivamente, el mercado que gana una lo hace a costa de la otra. Esto le sirve a Krugman para resaltar que no son las naciones las que compiten y que el comercio internacional no es un juego de suma nula.

2. ¿Por qué siguen siendo locales las condiciones de vida y de trabajo? La importancia de las actividades de servicios.

La mayor integración e interdependencia de la economía mundial no ha impedido el que las condiciones de vida y de trabajo sean un asunto nacional. Los estados se diferencian en la forma de

⁷ Krugman, P. (1997) El internacionalismo 'moderno'. p.17

⁸ Rodríguez Carrasco, J.M. Los suizos y su pasión por los índices. Cuadernos de Información Económica, nº112 (1996). CECA. Resulta curiosa la clasificación resultante. España ocupa el nº26 en la clasificación general de competitividad según el World Economic Forum 1997. Italia figura en el nº 39 por detrás de países como Turquía, Filipinas, Portugal, China, Argentina, Chile, Egipto entre otros. Cuadernos de Información Económica nº 124-125, (1997) p.97.

recaudar impuestos, en sus programas de gastos públicos, sus sistemas educativos, sus instituciones laborales. Sin embargo el argumento de estar presentes en los mercados mundiales se usa para justificar propuestas de reducir los salarios y la protección social. Una vez más, Krugman (1997) en el capítulo 3 'Comercio, empleo y salarios'⁹ demostrará que el comercio internacional, que la competencia extranjera, no es la causante del estancamiento de las rentas en USA desde 1973, ni de la desindustrialización ni de las situaciones de los trabajadores menos cualificados.

No es el causante de la desindustrialización al nivel que se le achaca porque un dolar de importaciones no sustituye a un dolar de productos industriales propios: hay que descontar las fugas que se producen al sector servicios. El estima que sólo reduce un dolar del sector manufacturero en un 60%. De la misma forma la pérdida de empleo se ha producido porque ha aumentado la productividad del sector y aunque a nivel de unidades físicas se sigue consumiendo lo mismo no se necesita el mismo número de empleados para producirlos. En cuanto a la disminución de los salarios de los trabajadores menos cualificados, Krugman no encuentra un causante claro aunque no lo ve en el comercio internacional.¹⁰ También señala como escasa la pérdida de PNB disponible. Otros autores, recogen trabajos en los que la internacionalización económica si que produce desigualdad salarial aunque los efectos sobre la pérdida de empleo industrial es muy escasa.¹¹

En nuestro caso seguiremos el mismo esquema argumental para rechazar que la presión de los países de bajos costes salariales sea la causa de la demanda de unas mayores cotas de flexibilidad laboral y de revisiones del estado del bienestar.

⁹ op.cit.cap.3.

¹⁰ op.cit. p.41-48

¹¹ Muñoz del Bustillo, R./Esteve, F. (1996) Estado del bienestar, internacionalización y mercado de trabajo. Resumen un conjunto de seis estudios en lo que lo más significativo sería que la internacionalización de la economía pondría en marcha procesos de aumento de la dispersión salarial. Richardson, D. (1995), *Income inequality and trade*, también recoge algunos estudios en los que parecen deducirse similares conclusiones. Sin embargo este autor resalta de su investigación que 'el comercio es un contribuyente moderado a la tendencia en la desigualdad de los ingresos'.

Si se examina la estructura del consumo español (Cuadro 1) a partir de los grupos que ponderan en el Índice de Precios al Consumo se puede observar la importancia de los servicios que absorben más de la mitad de nuestra renta.¹² Somos conscientes de que esta estimación no capta la complejidad de que parte corresponde exactamente a actividades de servicios y cual a productos industriales. Por esto recurrimos a analizar la importancia de las actividades de servicios en cuanto a consumo y a empleo en las sociedades desarrolladas y en la española en particular.

Cuadro 1. Estructura del consumo de las familias clasificada por funciones y tipos de productos. Ponderación de los distintos grupos según IPC.

-FUNCIONES DE GASTO -PONDERACION EN EL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMO(1991)	Productos primarios y artículos manufacturados	Servicios comercializables	Servicios no comercializables
I. Alimentación, bebidas y tabacos. (21,6%) *	Alimentación, bebidas y tabacos	-	-
II. Vestido y calzado (8,6%)	Ropa y calzado	-	-
III. Alquiler, calefacción y alumbrado (12,6%)	Alquileres, energía, tareas domesticas	Artículos de aseo y efectos personales	Infraestructura doméstica y colectiva
IV. Muebles y menaje. (6,8%)	Muebles y enseres	-	-
V. Servicios médicos (4,5%)	Productos y aparatos médicos farmaceuticos	servicios médicos, seguros	Salud pública
VI. Transportes y comunicaciones (15,1%)	Medios transporte	Servicios de trans- porte	Carreteras, comu- nicaciones, vías.
VII. Recreo y ocio. (7,1%)	Equipo, accesorios	Esparcimiento, actividades cultu- rales y viajes	Servicios recreati- vos y culturales
VIII. Otros bienes y servicios (23,7%)	-	Servicios de edu- cación privados, protección	Educación pública, defensa, policía.

Elaboración propia a partir de Gershuny y Miles (1988).

(*) Consumo privado por funciones Contabilidad Nacional Base 80. INE.

¹² Datos entre paréntesis que recogen la ponderación de las distintas funciones de gasto en el IPC. Aunque no se correponden exactamente con funciones productivas (industria, servicios, construcción, agricultura) se los considera válidos para mostrar la estructura del consumo en relación con esas funciones. La relación con las columnas siguientes pretende cubrir esa limitación al mismo tiempo que se desglosa el tipo de servicios, se distinguen los comercializables de los no comercializables, estos últimos provistos por el sector público que como sabemos no se rige por los mecanismos de mercado sino por los políticos.

Cuadro 2. Estructura sectorial del PIB (precios corrientes) y Tasa de actividad.

	Estructura sectorial PIB (Precios corrientes)		Estructura del empleo.		1994(*)
	1985	1995	1985	1995	
Agricultura y pesca	6,39	3,46	17,3	8,7	5,07
Industria	27,90	23,17	23,2	19,4	26,62
Construcción	6,28	8,2	6,9	8,8	7,99
Servicios	59,43	65,17	52,60	63,1	60,54

Elaboración propia. Fuente Informe Económico 1995 BBV.

(*) Estructura sectorial del PIB (precios constantes 1986)

Como se observa en el Cuadro 2, la proporción de Servicios en el conjunto del PIB alcanza ya desde la mitad de los 80 en torno al 60% a precios constantes.¹³ Representa a la altura de 1995 más de un 63% de la población ocupada. Una de las principales características de los servicios es que se prestan principalmente en el lugar en que se consume; su dificultad de producción en serie o almacenamiento dificulta, y en la mayoría de casos impide, su comercio exterior, por tanto la mayor parte de la producción tiene 'un carácter nacional' y está sometida a pautas de producción y consumo nacionales y ajena a las presiones de la competencia exterior. Precisaremos más esto.

Si sumamos la agricultura y la construcción queda un resto de un 26-27% para la industria a precios constantes (pts. 1986). Esta estructura de la producción y el consumo no es específicamente española. Existe un conjunto de explicaciones de porqué crece el sector servicios por lo que esta situación no es coyuntural sino que expresa la tendencias de las sociedades modernas en sus pautas de producción y consumo.

¹³ Dada la estructura de precios más inflacionista del sector servicios en la economía española, habría que reducir casi cinco puntos el valor de los servicios a precios corrientes que es el que ofrece el cuadro. Este hecho no hace sino reafirmar la escasa competencia exterior que soporta el sector servicios e indirectamente apoya la hipótesis que mantenemos en este artículo: el carácter nacional de la producción y el consumo. La explicación del diferencial de inflación en el sector servicios a nivel general es doble. Desde el lado de la demanda se alude al incremento de la demanda de servicios. Desde la oferta, se señala la mayor participación del trabajo en el valor añadido y la facilidad de trasladar los incrementos de costes a los servicios.

Una de esas explicaciones reside en la ley de Engel basada en la elasticidad de la demanda de servicios respecto a la renta. En este caso los servicios en general se comportan como bienes superiores de modo que si aumenta la renta se demanda más que proporcionalmente servicios. Asimismo se señala un diferencial de productividad en las actividades de servicios debido al cual el aumento de la producción por trabajador es inferior en los servicios. La conjunción de estos dos factores se traduce en que cuando crece la economía la dimensión del sector servicios aumenta en comparación con el resto de sectores.

Hay otras explicaciones de porque crece el sector servicios con más interés para ver que el comercio internacional, o para ser más precisos el saldo comercial negativo, no repercute tanto sobre la estructura de la producción y en última instancia sobre la forma en que esta se realiza, salarios y condiciones de empleo. Gershuny y Miles (1988) recogen las ideas anteriores y las amplían. Según ellos existe un conjunto de factores que impulsan el crecimiento de los servicios:

- a. La división del trabajo genera una demanda de servicios intermedios o para la producción.¹⁴
- b. Hay un incremento en la demanda de servicios finales conforme aumenta la renta (se asocia a la citada ley de Engel).
- c. El crecimiento de la producción de servicios depende de la existencia en el sector servicios de una tasa de incremento de la productividad del trabajo menor que la de la industria fabril. No obstante, en este apartado se señala las dificultades que se encuentran a la hora de medir la productividad del sector.¹⁵ Nos encontramos con problemas graves de definición del output y valoración de la calidad, en última instancia de medida del producto final. (como se valora el 'producto final' de una campaña de prevención del SIDA, en este caso cuanto mayor sea el 'no-producto' más eficaz es la campaña y por tanto mayor es el output, o el valor de una clase de un profesor. La complejidad es evidente y el resultado final

¹⁴ La liberalización de los mercados aumenta la especialización productiva y la división del trabajo. Es la vieja idea de Smith. Este es un aspecto fundamental, a nuestro entender, para explicar la reorganización productiva y el cambio de esquema en el modelo de relaciones laborales.

¹⁵ Vease resumen cuadro 3.4 Problemas que plantean los indicadores de la producción del sector servicios, Gershuny/Miles (1988) La nueva economía de los servicios. p.62.

no es fácilmente aprehensible aunque la sociedad si que lo puede percibir en forma de un mayor bienestar o unas mayores posibilidades de encontrar empleo o competir etc.)

3. Más argumentos: la estructura del comercio exterior español; aspectos cualitativos, cuantitativos y geográficos.

Cuadro 3. Evolución del Comercio Exterior en España por áreas económicas, años 1993, 1994, 1995.

Estructura (% s/total mundial)

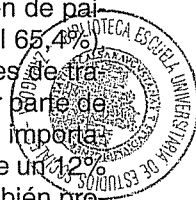
	IMPORTACION			EXPORTACION		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
OCDE	79,0	77,6	79,4	80,3	80,8	81,9
*UE-15	62,3	64,0	65,4	69,0	70,8	72,3
*USA	7,3	7,3	6,4	4,8	4,9	4,1
*JAPON	4,3	3,6	3,3	0,9	1,4	1,4
PAISES VIAS DESARRO.	17,6	18,0	-	16,3	14,9	-
*OPEP	6,0	6,0	5,5	4,1	3,1	2,9
*RESTO AMERICA(1)	3,0	3,3	3,3	3,8	4,1	4,7
*NUEVOS PAISES(2)	2,3	2,0	1,9	2,0	2,2	2,0
*OTROS	6,4	6,7	-	6,3	5,4	-
EUROPA ESTE	2,0	2,1	2,6	1,6	1,7	1,7
RESTO DEL MUNDO	1,4	2,2	-	1,8	2,6	-

(1) América excepto EE.UU., Canada, Méjico, Venezuela, Ecuador

(2) Nuevos países: Corea Sur, Taiwan, Hong-Kong y Singapur.

Fuente *Informe Económico 1995*. BBV.

El Cuadro 3 relativo a la estructura del comercio exterior muestra como casi un 80% de nuestras importaciones provienen de países de la OCDE, y especialmente de la Unión Europea (el 65,4%) que no son países en los que los salarios y las condiciones de trabajo son peores que las nuestras. Al contrario, en la mayor parte de los casos son mejores. Si del resto del comercio, de las importaciones, descontamos la energía quedaría un resto de sobre un 12% en el que están incluidos bienes manufacturados pero también productos agrarios. Es decir las importaciones más propiamente de



bienes manufacturados producidas en aquellos países de bajos salarios se pueden reducir básicamente a los apartados de Nuevos Países y Otros que representan en torno a un 8-9%.

En cuanto a la composición hay que señalar que el comercio internacional en los países avanzados se caracteriza por ser intraindustrial, es decir, intercambio mutuo de variedades de un mismo producto. Este tipo de comercio rechaza las previsiones que los primeros modelos del comercio internacional como el reconocido de Heckscher-Ohlin que predice que los sectores exportadores y los sectores sustitutivos de importaciones diferirán significativamente entre sí. Este modelo fundamenta la existencia de comercio en la diferente dotación relativa de factores que otorga a los países ventajas comparativas. Así un país con abundante factor trabajo exportará bienes intensivos en el mismo. Este análisis se aproxima a la falsa idea de la competitividad de las naciones apuntada al principio: un país con bajos salarios y condiciones de trabajo exportará bienes intensivos en eso y por tanto para mantener producciones parecidas en el país importador deberán realizarse con las mismas condiciones de producción: bajos salarios. No es objeto de este trabajo señalar los desajustes de este modelo, simplemente citaremos que los intentos de contrastar este modelo a la realidad comercial española son bastante ambiguos en sus resultados.¹⁶

Por contra es bastante precisa la caracterización, de acuerdo a diversos indicadores, del comercio exterior español como intraindustrial.¹⁷ A nuestros efectos sirve para apoyar la hipótesis de que realmente no influye en la exigencia de patrones productivos en nuestro país similares a los de nuestros competidores, por lo menos a los asiáticos. En todo caso se muestra coherente si atendemos a que nuestro comercio exterior se realiza mayoritariamente con países de mejores salarios que los nuestros.

Respecto al comercio exterior de servicios diremos que nuestra desventaja competitiva proviene precisamente de aquellas actividades de mayor valor añadido como servicios a empresas, comunicaciones, banca, seguros provistos por aquellas empresas de países de altos salarios.¹⁸ Finalmente haremos una referencia a la dimensión de nuestras empresas en cuanto al tamaño y sus relaciones con el comercio exterior.

¹⁶ Alonso, J.L. (1993) El sector exterior. p.427. En España. Economía. (6ª Ed.)

¹⁷ Alonso, J.L. (1993), op.cit. p.428-432

¹⁸ Martínez Serrano, J.L./ Muñoz, C. (1997) Lecciones de Economía Española. cuadro 5 p.276 .

Del cuadro 4 acerca de los datos de la estructura empresarial se pueden extraer algunas conclusiones que apoyan nuestros argumentos. Las empresas de más de 250 empleados representan menos del 1% del número de empresas españolas, algo más del 35% de los asalariados y más del 50% de las operaciones exteriores, importaciones y exportaciones. Son por tanto este tipo de empresas las que están más expuestas a la competencia exterior y por consiguiente deberían ser las que adoptaran esquemas productivos más homologables a los exteriores, a los de nuestros competidores. Pues bien dado que las condiciones de trabajo y salarios son mejores en las empresas grandes que en las pequeñas¹⁹ podemos concluir que nuestras condiciones de trabajo no están influidas por las actividades exteriores con los países en desarrollo.

Cuadro 4. Estructura empresarial española 1989

	Empresa (%)	Exportación (%)	Importación (%)	Asalariados (%)
Sin asalariados	67,94	2,80	2,36	0,00
De 1 a 10	25,13	5,54	9,00	17,74
De 11 a 50	5,74	11,83	16,31	25,39
De 51 a 250	1,03	20,89	19,80	20,60
De 251 a 500	0,09	9,60	8,54	6,81
Más de 500	0,07	49,35	43,99	29,46

Fuente: Costa, M.T. La empresa: características, estrategias y resultados.²⁰

O mejor, si se piensa que realmente el comercio exterior conduce a una homologación en el precio de los factores productivos, dado que la mayor parte de nuestro comercio lo realizamos, como se ha visto, con países más desarrollados nuestra homologación se hace por arriba, mejora nuestras condiciones de vida laboral. Sin embargo el sentimiento general, la percepción y el análisis de los propios datos acerca de la estabilidad en el empleo, la duración del mismo, las tasas de desempleo en Europa continental están ahí y

¹⁹ Esto es un fenómeno internacional como nos recuerda Harrison, B. (1997)

²⁰ Costa, M.T.(1995) La empresa: características, estrategias y resultados. En García Delgado, J.L. (1997)

existe una idea de que el crecimiento económico no se corresponde con una mejora de las condiciones de vida y de trabajo.

4. Productividad y marco institucional: diferencias que importan.

En los apartados anteriores se ha pretendido señalar la relativamente poca importancia del comercio internacional para nuestro modelo de relaciones laborales, condiciones de empleo y salarios. Sin embargo los cambios y las presiones para los cambios están presentes, y se observan y padecen. En este último apartado se pretende ofrecer algunas notas que se encuentran en las raíces que explican aspectos de nuestro modelo de relaciones de trabajo. En concreto nos referimos a la productividad y al marco institucional.

La productividad es la causa que determina la variación en los salarios, o rentas, y los niveles de empleo. La productividad es un concepto sencillo que mide la relación entre la producción real y los recursos utilizados para obtenerla.²¹ Constituye la fuente básica de las mejoras en los salarios y en el nivel de vida. En una dimensión agregada contribuye a absorber o contrarrestar las subidas de los salarios nominales. Las mejoras en la productividad permiten a las empresas aumentar su competitividad e incrementar la demanda de empleo.²² Aunque el concepto es sencillo, su medida, si se pretende observar la contribución específica de cada uno de los factores productivos, no resulta tan fácil. Una simplificación del problema se hace recurriendo al concepto de productividad aparente del factor trabajo. El output se refiere sólo a los recursos de trabajo utilizados. Desde este punto de vista, el crecimiento económico, la renta de un país se obtiene:

$$\text{PIB real} = \text{horas de trabajo} \times \text{productividad del trabajo.}$$

²¹ McConnell, C/Brue, S. (1997) Empleo, paro, productividad, salarios e inflación. Economía laboral, Cap. 16.

²² Existe la idea generalizada de que los aumentos de productividad producen paro. Cuando aumenta la productividad del trabajo se necesitan menos trabajadores. La relación entre el empleo de un sector y los incrementos de productividad dependerá de la variabilidad de los factores de demanda (de la elasticidad de la demanda, entre otros) y no es igual, por tanto, en cada sector, ni siquiera del mismo signo. Sin embargo a nivel agregado de toda la economía el argumento es válido.

Un país aumenta su producción real, bien debido al incremento de las horas de trabajo o bien a que cada una de esas horas genera más producción.²³

Siguiendo a McConnell/Brue diremos que los determinantes del crecimiento de la productividad se encuentran en a) la calidad media de la población activa, b) la cantidad de bienes de capital por hora de trabajo y c) la eficiencia con que se combinan el trabajo, el capital y otros factores. En este último apartado se encuentran, entre otros, la tecnología (incluiríamos en este apartado las mejoras organizativas o de gestión), las economías de escala, y aspectos institucionales, legales o de organización social.

No se pretende en este escrito analizar las variaciones de la productividad y sus causas en nuestro país y menos a nivel internacional para tratar de mostrar los efectos de la globalización económica o el comercio internacional sobre nuestro sistema de relaciones laborales.

Nuestro argumento descansaba en, por una parte, señalar que las actividades productivas que más expuestas se encontraban a la competencia internacional representaban, en términos de empleo y de producción una proporción menor que aquellas que no estaban expuestas a esta competencia, y, por otra, mostrar al mismo tiempo sus diferenciales de productividad.

En este sentido, se recordará que el sector servicios registra tasas de crecimiento de la productividad inferiores al sector industrial.²⁴ Esto constituye una característica general del sector servicios en todos los países.

Para el caso americano, Krugman cuantifica y apunta a la caída de la productividad, en los años 80 especialmente, hasta niveles de los 60, como la causa explicativa del deterioro de las condiciones de vida. Las explicaciones de esta desaceleración de la productividad²⁵ son diversas: tecnológicas, sociales y políticas, reconociendo la dificultad de una explicación concreta del hecho.

²³ La información de Krugman, P(1994) acerca de la caída de la productividad en USA es plenamente coherente a esa formulación con la respuesta de los americanos de incrementar las horas de trabajo como señala J. Schor(1994) en La excesiva jornada laboral en USA. Ministerio de Trabajo y S.S. También se aporta similar información a partir de datos de la OCDE en Feeman, R. (1994) Working under different rules p.3. Nota 3 p.26.

²⁴ Datos pormenorizados por sectores y por ramas dentro del propio sector servicios se pueden encontrar en Saez, F. (1993) Los servicios en España: Situación y tendencia. FEDEA, Documento de trabajo nº 24/93. La Caixa.

²⁵ Krugman, P (1994) Vendiendo prosperidad p.66-88

En nuestro caso diríamos que adolecemos de una problemática económica parecida en cuanto a lo que serían presiones de los mercados para reorganizar nuestros sistemas de relaciones de trabajo, pero que tenemos instituciones distintas que muestran resultados distintos en las condiciones de vida y de trabajo: en USA incremento de la desigualdad; en Europa, y más en concreto en España, desempleo.

Centraremos finalmente nuestra atención en la idea de la influencia de los aspectos institucionales que configuran las relaciones laborales y los niveles de empleo. Es decir si las presiones de los mercados son parecidas en los diversos países desarrollados, las diferencias en niveles de desempleo, desigualdad salarial, condiciones de trabajo, podrían ser consecuencia de la diversidad de instituciones sociolaborales que operan en cada uno.

Card y Freeman realizan un análisis comparando dos países que en su funcionamiento económico son muy parecidos, por no decir iguales, de forma que se pueden aislar mejor los posibles efectos de las instituciones sobre el mercado de trabajo. Se trata de USA y Canadá en los que los resultados sobre el empleo y la caída de las rentas y el incremento de la desigualdad presentan importantes diferencias. Aunque sus instituciones laborales mantienen mayores similitudes que respecto a otros países desarrollados también tienen algunas diferencias. En concreto los autores apuntan a una mayor red de seguridad y a unas políticas que favorecían la negociación colectiva y el sindicalismo en Canada frente a otras distintas en USA como las razones que explican un aumento de la desigualdad y un empeoramiento de las condiciones de trabajo en USA pero con unas tasas de desempleo inferiores. Godard²⁶ añade que durante esos años 80 la política gubernamental no se dirigió a debilitar las leyes laborales y sociales y que fueron las políticas de ajuste, que al reducir las expectativas de los sindicatos y aumentar los temores a la pérdida de empleo, las que posibilitaron el reequilibrio económico y el crecimiento sin reducir la presencia sindical.

Respecto al caso europeo y el de otros países desarrollados, Freeman apunta a que las tasas de crecimiento (no los niveles) de la productividad son mayores que en USA y se referirá una vez más

²⁶ Godard, J. (1997) *Managerial Strategies, Labour and Employment Relations and the State*. BJIR. September p.417. Compara Godard con el caso británico donde se dieron ambas políticas que supusieron un gran declive en la presencia sindical.

a aspectos institucionales como el sistema de fijación de salarios, la sindicación, los programas de formación y aprendizaje, los sistemas de bienestar como elementos que no sólo están en la base de unos niveles de bienestar social determinados sino también como posibles explicaciones de los aumentos de esa tasa de productividad que, recordamos, está en la base del aumento del nivel de vida.

Conclusiones

Al amparo de conceptos como globalización, mundialización se han planteado políticas que pretendían responder al deterioro que en todos los países desarrollados, en una forma u otra, se ha producido en las condiciones de trabajo en general. Se ha desagregado de ese concepto general de mundialización los efectos del comercio de mercancías como una de las dimensiones de la misma. La idea que extraemos, parafraseando a alguien, es que 'el enemigo está en casa'.

El debate queda pues reducido a un ámbito interno y se relativiza la competencia exterior. Sin embargo de la misma manera que en el ámbito institucional hay 'pequeñas diferencias que importan' en el aspecto económico también debería pensarse en esas pequeñas implicaciones. Situar la incidencia en su justa medida, que posiblemente también sea superior de la que se puede extraer sólo a partir de los datos de comercio exterior y de la estructura del consumo aportados anteriormente, ayudará a plantear las políticas económicas apropiadas a los intereses generales. Al amparo de éstos a veces se esconden los de algunos grupos de presión. De la misma manera servirá para afrontar el reto de la permanente mejora del sistema económico separando lo que son gigantes de lo que son molinos de viento. Sin duda la actividad económica tiene una base nacional pero esta infraestructura es un magma en movimiento que es posible que se pueda dirigir en alguna dirección, reconfigurarlo y por tanto diseñar un sistema de empleo y condiciones de trabajo y de vida en la dirección que la sociedad desea y aspira.

Bibliografía

- ALONSO, J.L. (1993) El sector exterior. En García Delgado, J.L. (1993) *España, economía*.
- BANCO BILBAO-VIZCAYA (1996) *Informe económico*. Bilbao.
- CARD, D. / FREEMAN, R. (1994) Small differences that matter. En Freeman (1994).
- COSTA, M.T. (1997) La empresa: características, estrategias y resultados. En *Lecciones de Economía Española* (1997)
- FREEMAN, R. (1994) (Edi) *Working under different rules*. N.Y. Russell Sage Foundation.
- GARCIA DELGADO, J.L. (1993) (Director) *España, economía. Edición aumentada y actualizada* (1993) . Madrid. Espasa Calpe.
- GARCIA DELGADO, J.L. (Dir.) (1997) *Lecciones de Economía Española*. Madrid. Edi. CIVITAS.
- GERSHUNY, J.I./ MILES, I. (1988) *La nueva economía de los servicios. La transformación del empleo en las sociedades industriales*. Madrid. Ministerio de Trabajo y S.S.
- GODARD, J. (1997) Managerial Strategies, Labour and Employment Relations and the State: the Canadian case and Beyond. *British Journal of Industrial Relations*, September p.399-426.
- HARRISON, B. (1997) *La empresa que viene*. Barcelona. Paidós Empresa.
- KRUGMAN, P. (1994) *Vendiendo prosperidad*. Barcelona. Ariel.
- KRUGMAN, P. (1997) *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona. Crítica.
- KRUGMAN, P./ OBSTFELD, M. (1995) *Economía internacional. Teoría y política*. (3ª edición). Madrid. McGraw-Hill.
- McCONNELL, C/ BRUE, S. (1997) *Economía laboral*. Madrid. McGraw-Hill.
- MUÑOZ DEL BUSTILLO, R./ESTEVE, F. (1996) Estado del bienestar, internacionalización y mercado de trabajo. *Información Comercial Española*. nº758.
- ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO (1996) *El empleo en el mundo. 1996/97. Las políticas nacionales en la era de la mundialización*. Ginebra. OIT.
- REICH, R. (1993) *El trabajo de las naciones*. Madrid. J. Vergara.
- RICHARDSON, D.J. (1995) Income Inequality and Trade: How to Think, What to Conclude. *Journal of Economic Perspectives*. Vol.9, nº3.

RODRIGUEZ CARRASCO, J.M (1996). Los suizos y su pasión por los índices. *Cuadernos de Información Económica*. nº112. CECA.

SAEZ, F.(1993) (Dir.) Los servicios en España: Situación y tendencias. *FEDEA. Documento de Trabajo nº24/93*. La Caixa.