

PRÓLOGO

HACE apenas unos años, el desempleo alcanzaba en España tasas de dos dígitos y su persistencia parecía desafiar las recomendaciones de los expertos. En los momentos actuales, la citada tasa está en nuestro país algo por debajo del promedio de la Unión Europea. En los países de nuestro entorno, que nunca alcanzaron porcentajes de desocupados tan alarmantes, se mantienen cifras históricamente elevadas, como en el caso de Alemania y Francia, pero, de todos modos, la presión del desempleo parece haberse relajado un tanto.

Nada de lo anterior debería interpretarse de forma complaciente puesto que, en cualquier caso, especialmente en España, subsisten síntomas en el mercado de trabajo que no invitan precisamente a la complacencia. Basta con recordar la elevada cuota de temporalidad, la precariedad de los contratos, el castigo comparativo de ciertos colectivos como jóvenes, mujeres, mayores de 45 años y minusválidos, para convenir que, en materia laboral, queda mucho por hacer en un doble sentido: para elevar la tasa de actividad y ocupación, y para conseguir mejores condiciones de trabajo, acompañadas de una mayor productividad.

Enlazando con las anteriores reflexiones, podríamos preguntarnos si el auge de la ocupación y la caída del desempleo, impulsados por un incremento de más de cinco millones de puestos nuevos en apenas una década, se va a sostener en el futuro inmediato, y si ese sostenimiento será compatible con el mantenimiento de los salarios, de las compensaciones por despido y otros elementos del estado de bienestar. O, dicho de otra forma, ¿es duradera la recuperación de la ocupación y el descenso del desempleo en España o tenemos que prepararnos para una nueva etapa de alto paro y lento crecimiento del empleo?

Estas preguntas surgen de la preocupación que despiertan ciertos fenómenos ligados a la inestabilidad de los nuevos flujos de inversión extranjera, al hecho de la deslocalización de empresas y al acentuado deterioro, en los cinco últimos años, del saldo comercial exterior; circunstancias todas ellas que apuntan a un previsible adelgazamiento del sector productivo español, fundamentalmente en la agricultura y la industria, acompañado de desempleo y posible ralentización de los salarios.

En efecto, en años recientes hemos asistido a cambios apreciables en las inversiones exteriores directas o empresariales, más concretamente, en las orientadas a los sectores de alta tecnología, que parecen indicar, en sus altibajos, la tambaleante confianza exterior en una parte, al menos, del tejido industrial español. De modo concurrente, el deterioro del saldo comercial, con cifras superio-

res al 8% del PIB, testimonia la pérdida de competitividad de nuestros productos frente a las importaciones, cuyas causas inmediatas pueden ser la apreciación del euro en el comercio extracomunitario, la inflación diferencial con los rivales comerciales más importantes, la debilidad de los elementos de competitividad no precio (imagen y marca, redes internacionales de ventas, progreso técnico...) y una coyuntura donde el gasto interno de España crece por encima del de nuestros socios, impulsando la demanda de importaciones.

Si los síntomas anteriores se interpretan como una pérdida de competitividad internacional de nuestras empresas, resulta coherente pensar que estamos en presencia de una nueva oleada de deslocalizaciones, orientada especialmente a las industrias de alta tecnología, que podría anunciar problemas para el empleo. Así, los datos empíricos indican que, desde 1999, se han registrado más de cuarenta casos de traslado total o parcial de empresas residentes, siendo mayoría relativa las empresas en sectores de alta tecnología¹. Es cierto que las cifras absolutas son insignificantes entre las más de 300.000 empresas industriales españolas, lo que debe servir para evitar falsos alarmismos prematuros; pero también pueden leerse como anuncio de posibles problemas que conviene tener en cuenta para atajarlos cuanto antes.

Y es en este contexto donde surge la pregunta, que hoy, como hace unos años, sigue siendo válida, de cuáles son las oportunidades y amenazas que el ámbito internacional plantea al empleo en España, en un mundo crecientemente integrado. Las posibles respuestas que más nos interesan se refieren a la libertad de movimientos de capital y trabajo, la circulación de la tecnología y el libre comercio de bienes y servicios. En un mundo donde las empresas pueden entrar y salir de los mercados con un coste razonable, las condiciones relativas país/resto del mundo son decisivas a la hora de localizarse/deslocalizarse las unidades productivas; igualmente, la facilidad para adquirir o imitar las tecnologías, moldearán, según pautas internacionales, los procesos productivos, y con ellos, el empleo de los factores; y finalmente, la libertad de importación confrontará a las unidades nacionales con los costes, precios y calidades internacionales, que se verán obligadas al cierre si no son capaces de sostener la competencia. El corolario de todas estas consideraciones es que el empleo y los salarios del país estarán, en buena medida, gobernados por factores internacionales. Ahora, una cosa es enunciarlas verbalmente y con ciertos visos de plausibilidad, y otra distinta, y no sencilla, comprobar su contenido de verdad, con el rigor que exigen hoy día los avances en la ciencia económica. Pues bien, el libro del profesor José Antonio Carrasco se enfrenta precisamente con el reto de contrastar alguna de las cuestiones anteriores para el caso español, ateniéndose a las exigencias de rigor de la moderna ciencia económica.

Podríamos formular la pregunta básica de la siguiente forma: ¿en un entorno marcado por la difusión de la tecnología y la libertad de movimiento de bienes

¹ Véase R. Myro y C.M. Fernández-Otheo (2004): «La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental», *Información Comercial Española*, octubre-noviembre, 2004, pág. 195.

y factores, cómo se verán afectadas determinadas variables del mercado de trabajo español? Interrogante que tiene mucho que ver con la pregunta que ha sido el hilo conductor de las reflexiones anteriores: ¿será duradera la recuperación del empleo y bajo qué condiciones lo será? Poca duda cabe de que, si se comprueba que el contexto exterior tiene un gran influjo en el mercado de trabajo de España, difícilmente vamos a poder mantener empleo y salarios, si no nos aplicamos a mejorar la competitividad de nuestras empresas.

La variada gama de hipótesis que pueden formularse a partir de las anteriores consideraciones difícilmente cabe en una sola investigación. En cambio, si es posible trazar un marco sólido de análisis teórico y responder a alguna de ellas. Y, entre las más interesantes para la reciente literatura especializada, se encuentra la cuestión de la evolución del salario de los trabajadores cualificados en relación con el de los no cualificados, al haberse comprobado que, prácticamente en todos los países desarrollados, dicha evolución se ha decantado por los trabajadores cualificados. Precisamente este es el problema específico en que se centra la investigación del profesor José Antonio Carrasco.

La literatura de los últimos 15 años ha tendido a polarizarse ante este hecho entre los partidarios de una explicación «laboral», y aquellos otros que se decantan por una explicación «comercial», en el sentido que explicitaremos más abajo. Como casi toda gran cuestión disputada en economía, la respuesta contiene algunos granos de verdad de cada una de ellas, sin que esto suponga recurrir a un eclecticismo sin ambición teórica, sino reconocer lo complejo de las cuestiones más fundamentales. Quizá por eso, uno de los mayores aciertos de la obra que el lector tiene en sus manos sea proponer un marco unificado y coherente donde pueda analizarse el discutido problema de la evolución del salario relativo, a partir de algunas causas comunes, tales como las cantidades relativas de trabajo de que dispone la economía, el comercio exterior y el progreso tecnológico.

En cada uno de los dos enfoques mencionados están presentes las mismas causas fundamentales, pero su funcionamiento y sus efectos dependen, dentro del marco teórico elaborado, de los supuestos específicos que cada visión comporta. Así, en el primero de estos enfoques, que hemos llamado «laboral», se considera que salarios y cantidades relativas dependen del equilibrio de una oferta con pendiente positiva y de una demanda con pendiente negativa. Por su parte, la oferta relativa está integrada por los trabajadores formados en el país más la inmigración, y por los servicios de trabajo relativo incorporados en las importaciones. Mientras que la demanda relativa depende del progreso técnico, que se supone que tiene un «sesgo factorial» favorable a los trabajadores cualificados. De este modo, un incremento del número de cualificados desplazará la oferta relativa hacia la derecha, con la consiguiente caída del salario relativo de los trabajadores cualificados; mientras que un incremento de importaciones de países de inferior nivel de desarrollo tendrá el efecto contrario. Por su parte, el progreso técnico sesgado a favor del trabajo relativamente cualificado, incrementará su demanda, y por tanto su salario relativo. El resultado final dependerá de la intensidad de los efectos sobre la oferta y la demanda de las causas mencionadas, dentro del marco analítico propuesto, y que el autor estudia con rigor en el primer capítulo.

En el segundo enfoque, llamado «comercial», la oferta relativa (completamente inelástica o con pendiente positiva, según las preferencias de los autores) juega un papel pasivo, ya que la determinación del salario relativo depende enteramente del movimiento de la demanda. Por su parte, el movimiento de la demanda está determinado por el progreso técnico *sectorialmente* sesgado, es decir, el progreso técnico tiene un «sesgo sectorial» por el que afecta más a unas industrias que a otras; y depende también de la variación en los precios relativos de los bienes de los diversos sectores, que están internacionalmente determinados. Con estos supuestos, aquellos sectores más influidos por el progreso tecnológico verán descender sus costes y, por tanto, incrementarán sus perspectivas de beneficio, lo que significará que atraerán nuevas inversiones y se expandirán; a su vez, los sectores cuyos precios relativos internacionales se eleven, se expandirán igualmente ante las mejores perspectivas de beneficios: en ambos casos el factor abundante en su producción, en nuestros supuestos, el trabajo cualificado, verá expandirse su demanda y con ella su salario relativo.

Es en este marco de análisis unificado, que sólo se ha pretendido muy resumidamente insinuar aquí, donde el autor plantea la contrastación empírica de la hipótesis de variación de los salarios relativos en España. Para ello, elabora un panel de 10 años y 13 sectores industriales, y formula una ecuación en la que figuran aquellas variables fundamentales en el marco teórico adoptado. Los resultados –construidos paso a paso, con encomiable cuidado, para sortear algunas dificultades econométricas, como la presencia de errores de medida, heterogeneidad inobservable y posible endogeneidad– apuntan a que las mayores probabilidades de acertar en la explicación se encuentran del lado del enfoque «comercial», siendo una variable destacada el progreso técnico sesgado sectorialmente, según predice el citado enfoque.

A partir de esta investigación, se abre el camino para profundizar en las cuestiones aún por resolver. Una primera y fundamental es la de incrementar las posibles variables explicativas con coeficiente significativo. Para ello, una buena orientación es aumentar el número de sectores sobre los 13 analizados y alargar el tramo temporal lo más posible; una solución que cuenta con la dificultad de obtener la información adecuada con la coherencia y el nivel de desagregación requerido, lo que supone un muro no pocas veces infranqueable, no obstante la voluntad de los investigadores. En segundo lugar, y dado el interés académico por cada uno de los enfoques, se puede abordar una contrastación formal de ambas hipótesis alternativas, mediante las correspondientes técnicas de selección de hipótesis, siempre y cuando sea posible contar con la información necesaria.

En cualquier caso, el interés de lo expuesto en la obra desborda el cauce puramente universitario para afectar a cuestiones importantes para los simples ciudadanos. Así, una interpretación económica en términos más asequibles a los no especialistas apuntaría a que el contexto internacional, en concreto a través del comercio y el progreso técnico incorporado en los bienes que se comercian, influye de modo comprobable en el mercado de trabajo, afectando a los salarios relativos y, complementariamente, a las cantidades relativas. Esto quiere decir que, si España continúa por la senda del deterioro de su competitividad exterior

(por ejemplo, por ausencia de progreso técnico y del esfuerzo por incrementar aquellas cualidades que hagan a nuestros productos más elásticos con respecto a la renta mundial) se encontrará con su producción crecientemente arrinconada en aquellos sectores de menor progreso técnico y menores salarios relativos, tanto por la menor productividad como por la mayor competencia de países emergente de bajos salarios, que serán un freno a los aumentos salariales internos. Pero este escenario puede conducir además, a menor o mayor plazo, al incremento del desempleo, pues en efecto, no es plausible que el ajuste en el mercado de trabajo se haga sólo por los salarios más allá de un tope socialmente tolerable y compatible con el nivel de desarrollo de España, lo que abre la puerta, como en el pasado, a que las rigideces salariales se paguen con un ajuste vía empleo.

Sirvan las consideraciones anteriores para decir que libros como el que se prologa pueden parecerle al profano demasiado abstrusos, por cuanto exigen un esfuerzo técnico que es propio del especialista; pero tal apariencia no debe engañarnos: las cuestiones que se plantean afectan al público en general, y deben servir para alertarnos acerca de las políticas adecuadas para mejorar aquellas condiciones de las que depende la evolución favorable del salario y del empleo. O, dicho de otra forma, las investigaciones económicas de base, cuando se traducen convenientemente a sus términos económicos más comprensibles, muestran su utilidad para el gobierno de la cosa pública y el bienestar de los ciudadanos, que al fin y al cabo son la meta de una ciencia social como la economía.

VICENTE DONOSO
Catedrático de Economía Aplicada
Universidad Complutense de Madrid