

Recopilación de artículos de Santos M. Ruesga (II)

Catedrático de Economía Aplicada. Universidad Autónoma de Madrid y
Consejero del Consejo Económico y Social

- "LECCIONES DE LA CRISIS ECONÓMICA Y DE SU GOBERNANZA. PRESIDENCIA ESPAÑOLA DE LA UE"
- "UN MERCADO LABORAL MÁS EFICIENTE"
- "LA TRAYECTORIA SALARIAL DEL EMIGRANTE: ¿SON COMPETIDORES DE LA MANO DE OBRA AUTÓCTONA?"

LECCIONES DE LA CRISIS ECONÓMICA Y DE SU GOBERNANZA. PRESIDENCIA ESPAÑOLA DE LA UE

Previamente a introducirnos en los aprendizajes que las crisis actual (2007-2010) y las subsecuentes interpretaciones nos dejan, y sin entrar en la descripción de los elementos de la misma en los que, por demasiado ya explicados y debatidos, no es preciso detenerse aquí, conviene dejar constancia de que, a mi juicio, aún no hemos llegado al final del túnel, ni aquí ni al otro lado del Atlántico. A estas alturas del año 2010 todavía estamos en la duda de la variedad cíclica de la crisis que vivimos: en forma de U, de L, de diente de sierra...

Un elemento significativo a este respecto sería lo que algunos analistas han llamado la *variante anglo-hispana* de la recesión actual, que arrancando en las propias deficiencias de los respectivos tejidos productivos, puestos de manifiesto en un déficit muy importante de la balanza de pagos, puede llevar a concluir en un periodo de crisis más dilatado en ambos países que en otro de los desarrollados o emergentes.

Sí, al margen de las variantes de la recesión, ésta continúa su curso a lo largo de este año habrían de mantenerse las medidas de política macroeconómica, que con ligeras diferencias, se vienen practicando en la mayoría de los países desarrollados y no tanto. Lo que significa que en el escenario europeo, habría que

replantearse si es el momento de la *vuelta* al orden del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), como ya se plantea desde algunos discursos políticos.

La segunda cuestión a tener en cuenta, es que los mercados en general y especialmente los financieros, donde se concentran los orígenes de la actual crisis, manifiestan de forma reiterada insuficiencias para su autorregulación, lo que indica de forma clara que estos instrumentos carecen de capacidades, *per se*, para ordenar determinados desajustes ("externalidades") la dinámica de los intercambios económico y/o financiero, en el medio y largo plazo.

Por lo tanto, hay que buscar otros mecanismos de regulación para que esos efectos, que van más allá del instante mismo del intercambio y que afectan a sujetos que no participan en el intercambio, puedan controlarse y regularse.

La tercera experiencia o lectura que podemos hacer, es la importancia del sector financiero en sí mismo; es algo que ya conocíamos pero que, quizás, esta crisis ha elevado de rango, lo que nos conduce a reflexionar sobre la consideración de este sector como un bien público, esencial para el buen funcionamiento de los sistemas económicos, dado que, como se ha venido observando, la paralización del flujo crediticio tiene un efecto inmediato en el flujo económico, en la producción de bienes y servicios.

Por eso, un instrumento tan importante para la vida económica de los países no se puede dejar al libre juego de un mercado no regulado, o sometido al juego ambicioso de unos cuantos sujetos (¿operadores del mercado?) que no encuentran más referente en su gestión que su inmediato enriquecimiento personal. Esto es, por tanto, una lectura destacada, de gran calado, a extraer del transcurso de esta depresión y de sus orígenes: es preciso regular, de modo más intenso e inteligente de lo realizado hasta la fecha, el funcionamiento de los mercados financieros con el fin de evitar la influencia destructiva de los crack iniciados en la operativa de estos mercados, con efectos negativos inmediatos a terceros, en el resto del tejido económico.

Todo ello tiene mucho que ver con el discurso ideológico que en los últimos años ha inspirado la gestión de la gobernanza económica en el ámbito internacional. Esa fuente de inspiración de la gobernanza económica partía de la vieja hipótesis del *homo oeconomicus*, inserta en los fundamentos del pensamiento neoclásico, según la cual que toda la actividad económica, comercial, financiera de la especie humana, se puede interpretar a partir de la *racionalidad* de su comportamiento, orientado exclusivamente por la maximización de intereses, los beneficios o utilidades individuales, de todos y cada uno de los sujetos económicos. Hace ya bastantes años que John Maynard Keynes, apuntaba ya, y ahora numerosos economistas lo vuelven a recordar, que el comportamiento de los sujetos no responde solamente a esa racionalidad, tan pautada que puede convertirse en modelos matemáticos y que nos predice el futuro perfectamente, sino que en la dinámica económica están presentes los *espíritus animales* (una especie de elementos

sensitivos e *irracionales*) que son esenciales para comprender el funcionamiento de los sistemas económicos.

La confianza, elemento básico

En esta perspectiva, la confianza (con toda su carga de subjetividad) constituye un elemento básico, que ya apuntaba Keynes, para explicar los procesos cíclicos de crisis, depresión y recuperación. En esta amalgama explicativa es imprescindible considerar otros elementos importantes, como el deseo de equidad que mantienen la mayoría de los humanos, o la corrupción y la mala fe, como un hábito relativamente habitual

Los mercados financieros manifiestan de forma reiterada insuficiencias para su autorregulación y ordenar determinados desajustes en los intercambios económicos.

de los terrícolas como sujetos económicos, o la presencia de *ilusión monetaria* en la mayoría de sus actuaciones, comportamiento que los modelos neoclásicos dan por desaparecida –de ahí todas las elucubraciones sobre la *tasa natural de paro*, esbozada inicialmente por Milton Friedman, por ejemplo–, o incluso lo que Akerlof y Shiller llaman *historias*, refiriéndose a las *interpretaciones* que los humanos hacemos de lo que ha pasado que afectarán a lo que pueda ocurrir en el futuro o a lo que se vaya a decidir qué va a ocurrir en el futuro.

No obstante, como se puede constatar a diario incluso en la prensa, a pesar de las constatadas limitaciones del discurso neoclásico para haber hecho frente a los determinantes de esa crisis y, por tanto, a la superación de la misma, tal discurso

no ha desaparecido de la mente de diseñadores y gestores de la política económica, incluso de los cambios institucionales que afectan a la regulación de los mercados. Obviamente, un discurso que ha estado vigente de manera importante en los últimos treinta años, no desaparece de la noche a la mañana y los efectos de arrastre son importantes.

Todo ello está presente en la necesaria redefinición de las instituciones económicas que habrá de plantearse en el seno de la Unión para hacer frente, en los próximos años, a la recomposición de la economía europea tras la depresión que estamos experimentando.

En este sentido, nos encontramos en un marco institucional bastante idóneo para construir un escenario de regulación de la actividad económica más adecuado en aras de promover una gestión de los bienes públicos que permita no solo superar los efectos de la crisis en un menor espacio temporal sino, también, minimizar o reducir la incidencia de lo que los economistas llamamos las “externalidades” negativas de la actividad económica (por ejemplo, el efecto invernadero, derivado de las emisiones emanadas por la combustión de combustibles fósiles) e, incluso, potenciar las externalidades positivas de la propia gestión de los bienes privados.

Y ahora, tras los episodios financiero-mediáticos vividos en las primeras semanas de febrero de 2010, la urgencia de plantear reformas en el diseño económico institucional de la Unión Económica y Monetaria, se agudiza aún más, si cabe. Aquí yace uno de los retos más importantes de la presidencia española del primer semestre de 2010: impulsar un esbozo de reforma institucional para los mecanismos

reguladores de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económicos (PEC). Nos va en ello el futuro de la zona euro como espacio no solo de estabilidad financiera sino de crecimiento sostenido y equilibrado entre sus diferentes territorios.

La crisis de credibilidad que se está extendiendo desde Grecia, con sus finanzas amenazadas por una posible suspensión de pagos, hacia otros países comunitarios, con reacciones especulativas y más o menos agresivas de los mercados internacionales no solo contra estos países sino, especialmente contra el euro, está poniendo en evidencia algunas debilidades institucionales de la construcción europea, largamente discutidas desde su origen, pero no abordadas por las instancias comunitarias hasta la fecha.

Particularmente relevante en lo que se refiere al funcionamiento, cuando no la propia esencia del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), base política monetaria única. Este pacto se supone habría de haber constituido el soporte de estabilidad presupuestaria, que requiere una política monetaria común, para una docena larga de países que acuerdan operar con una sola moneda. Pacto que establece restricciones al endeudamiento de los Estados miembros y trata de establecer para ello una estricta disciplina presupuestaria en sus finanzas públicas. Pero para ello solo se establecen estímulos negativos (penalizaciones) de carácter pecuniario gestionadas por los órganos comunitarios.

El mecanismo ha podido funcionar con algunos sobresaltos en el periodo de expansión económica, pero llegadas las "vacas flacas", a partir de 2007, el Pacto ha

saltado por los aires, de modo tal que la mayoría de sus miembros están incumpliendo en este momento, pero de forma más intensa los países con mayor debilidad en sus economías (menos competitivos en el escenario europeo). La esencia del modelo teórico en el que subyace el PEC significa que los ajustes debieran funcionar de modo "cuasi automático" sin que quepan mecanismos de apoyo de las instancias supranacionales hacia las nacionales (la regla de "no apoyo", que dicen los expertos en la materia); tan solo actúan la supervisión administrativa y las posibles sanciones financieras derivadas del incumplimiento de las reglas básicas.

En última instancia, serán los propios países miembros con problemas financieros quienes han de abordar su situación con planes de ajuste propios, que redundarán, con alta probabilidad en un empobrecimiento relativo, que adecúe su posición patrimonial al nivel de competitividad relativo frente al resto de los socios monetarios. Cuestión difícil de asumir, en términos de política doméstica, por los países afectados.

La crisis de credibilidad pone en evidencia algunas debilidades institucionales de la construcción europea, no abordadas por las instancias comunitarias hasta la fecha.

En numerosos trabajos académicos de economistas norteamericanos y también europeos, desde los pioneros de Robert Mundell sobre zonas monetarias óptimas, hasta los más recientes del premio Nobel Paul Krugman, se había ya alertado sobre los efectos de una moneda única para diferentes estados con un grado elevado de asimetría en el dinamismo de sus respec-

tivas economías. Ya preveían que en fases depresivas se podría producir una intensa inestabilidad financiera en todo el área de integración monetaria, al "contagiarse" los efectos de la debilidad económica de alguno de sus miembros a todos los integrantes, como está ocurriendo en estos últimos meses en el seno de la UEM.

La hipótesis de "shock asimétrico" en un escenario de "área monetaria no óptima", en la terminología de Mundell, llevaría a que cada país haga frente a sus propios ajustes en términos de disminución de rentas salariales (o alternativamente de empleo), ante la ausencia, añadido yo, de mecanismos de transferencias internas de rentas entre los distintos territorios del área de integración monetaria. Lo explicaba de forma clara Krugman, hace unas semanas, al comparar la situación de Florida, miembro de un estado federal, EEUU y España, socio de una institución supranacional, la UEM. En el primero los efectos de una crisis diferencialmente muy intensa con el resto del país, serían atajadas por el aumento relativo del flujo de transferencias procedentes de las finanzas federales (Washington). No ocurre eso en España o en Grecia; la mayor intensidad en la crisis, a causa de sus mayores debilidades económicas no implica un incremento en la transformación de fondos desde Bruselas, para cooperar en la reducción de su inestabilidad financiera.

En esta tesitura se han hilvanado, desde el inicio de la propia UEM diferentes opiniones sobre la estrategia a seguir ante la existencia de un área monetaria no óptima. Una, abogando por la ralentización de la introducción de la moneda única, hasta esperar que se alcancen las condiciones económicas de una "área monetaria óptima" (acercando los niveles competitivos y, por tanto, de estabili-

dad macroeconómica entre todos los países integrantes del proyecto de integración), con el fin de evitar que la asimetría imperante produzca una alta inestabilidad financiera en todo el área a resultas de los problemas de las economías más débiles, en una fase depresiva. Pero no se hizo así y el euro entró en vigor en un contexto de acusadas y evidentes diferencias en términos de estabilidad macroeconómica entre los países integrantes, eso sí en una fase expansiva del ciclo económico. Por ello hasta la fecha el euro no ha concitado más que consensos, puesto que hasta ahora solo habíamos visto su cara alegre y positiva.

Otra, segunda, que abogaría por una remodelación de la gobernanza de la propia UEM, proponiendo la creación de mecanismos financieros de cooperación estables que otorgaran apoyo a los países miembros con dificultades –sin pasar por situaciones oprobiosas, como estado soberano, tal como le está ocurriendo actualmente a Grecia.

Aunque existen opiniones que sí abogan por la desaparición del euro y la vuelta a las antiguas monedas nacionales, parece que esta opción está fuera del escenario político actual e inmediato.

Cambiar los principios de la UEM

Así pues, a mi modo de ver, lo que queda pues por hacer es acometer una reforma en profundidad de los principios de funcionamiento de la UEM y el PEC; necesidad puesta de manifiesto por la actual crisis, pero ya que algunos analistas pusieran de manifiesto desde el inicio de la integración monetaria. De hecho, ya se ha tenido que impulsar una ligera reforma de los criterios

del PEC ante el primer envite de inestabilidad financiera a principios de este siglo.

Abogaría por una remodelación de la gobernanza de la propia UEM, proponiendo la creación de mecanismos financieros de cooperación estables.

Dotar, por tanto, de mayor credibilidad al conjunto de la UEM y a cada uno de sus miembros, exige, a mi entender, introducir mecanismos de cooperación financiera, que más allá de las limitadas actuaciones del BCE en este terreno, ofrezca apoyo a los países más débiles en situaciones financieras y/o económicas adversas. Algo que, en otra dimensión y contexto, ya existía en el antiguo Sistema Monetario Europeo, instrumento de integración monetaria, antes antecesor de la UEM.

Parece políticamente, en términos de integración económica, compensar los perjuicios de los países más débiles por su presencia en la unión Monetaria, con los beneficios de los más robustos, dotando éstos a un Fondo de Cooperación Financiera, que sin eludir responsabilidades nacionales por la gestión de sus respectivas políticas macroeconómicas, pongo a disposición de aquellos recursos, bajo determinados condicionantes, en situaciones de emergencia financiera. Todos saldríamos ganando en términos de confianza internacional hacia nuestra moneda común.

El Gobierno no debiera dejar pasar la ocasión de la Presidencia de la UE durante este trimestre sin poner sobre la mesa del Consejo de la Unión una propuesta de reforma institucional de la UEM, cambiando

los principios del PEC, dando paso a mecanismos de cooperación financiera.

Sin duda, que no se agotan aquí los posibles proyectos de reforma institucional en el entramado de la gobernanza comunitaria, pero el aquí comentado, constituye un hito singular para dotar de mayor estabilidad financiera y eficacia política y económica a la integración monetaria europea. En definitiva, la crisis actual nos muestra que una de las mejores formas de prevenir la siguiente, o al menos de atenuar su intensidad, pasa por una estrategia común de “más Europa”. ■

UN MERCADO LABORAL MÁS EFICIENTE

Los logros alcanzados en materia de empleo, en los últimos años en España, son innegables y de una extraordinaria dimensión cuantitativa. Desde el final de la pasada crisis económica, allá por el año 1995¹, hace ahora unos doce años, la ocupación se ha incrementado en España en casi ocho millones de personas, un incremento superior al 60%, cifra con escaso parangón en nuestro entorno económico. Tal evolución nos ha permitido converger con la Unión Europea en materia de empleo, aunque aún queda un recorrido largo por hacer para alcanzar los objetivos de la Estrategia de Empleo de Lisboa, donde se fijó como meta alcanzar una tasa de empleo del 70% para el año 2010.

Pero, con la vista puesta en el 2008, algunas cosas están cambiando en el último semestre de 2007 y se abre un horizonte en el que, a mi entender, comienzan a aparecer elementos de incertidumbre más o

1. Cifras referidas a los terceros trimestres de los años 1995 y 2007.

menos significativos, en cuanto a la evolución económica del próximo año. Y es que la ciencia económica no cesa en su intento de ratificar su carácter de *ciencia lúgubre*, como afirmará hace años un destacado economista.

En esta perspectiva, se erigen expectativas de enfriamiento de la economía española que condicionarán el panorama laboral de 2008; expectativas relacionadas con los efectos

económicos de la crisis financiera de las "hipotecas subprime" y la evolución del precio del petróleo y las materias primas, en el orden internacional y, en el orden interno, con el retraimiento del mercado de la vivienda, a expensas de la moderación en el crecimiento de sus precios. Todo ello redundaría en la dinámica de generación de empleo; particularmente, se asume, el posible estancamiento del sector de la construcción, altamente consumidor; en términos relativos, del factor trabajo.

Y a pesar de ello, las predicciones de crecimiento económico para el próximo año siguen situando a nuestro país en torno o ligeramente por encima de la media europea, aunque casi un punto por debajo del que se alcanzará para el conjunto del año 2007. Dicho sea de paso, no parece, de acuerdo con la mayoría de las predicciones económicas, ser el mejor momento para introducir fuertes recortes en la recaudación impositiva; de hacerlo se dificultaría. A corto plazo, la capacidad de reacción anticíclica de los instrumentos presupuestarios, sin alterar significativamente la tasa de ahorro o algún otro de los objetivos buscados con el hipotético recorte fiscal.

Conviene matizar pues, los síntomas de recesión económica, más bien enfriamiento. Respecto a la evolución del sector de construcción de viviendas, sin

duda, es importante considerar cómo ha venido arrastrando con fuerza la dinámica del conjunto de la economía española. Mirando desde el ángulo de la oferta, la construcción tiende a animar el comportamiento de otros sectores que le suministran materias primas. Es la fuente de

Los salarios reducen su participación en la renta aunque la masa salarial ha crecido.

empleo, por lo tanto de salario y de gasto, del 13% de los trabajadores españoles. Y, además, la vivienda es el principal activo financiero de las familias, que lo utilizan con frecuencia para endeudarse. La elevación del valor aparente de ese activo anima a las familias al consumo.

Pero no existen signos flagrante-alarmanantes de una desaceleración brusca en el sector de la construcción. La dinámica de crecimiento del valor añadido del sector ha perdido casi dos puntos porcentuales de velocidad durante el último año y medio hasta situarse en línea con el crecimiento general. Tampoco se perciben sus efectos sobre la línea general de ascenso del clima económico. Además, en la actualidad el crecimiento económico es menos dependiente de la construcción de lo que lo ha sido nunca desde 1998. Desde entonces, la construcción ha cruzado por dos periodos distintos de expansión y depresión sin generar una recesión masiva.

Así, mientras el crecimiento de la ocupación en general se ha mantenido entre el 2 y el 4% anual desde 2001, la evolución del empleo en la construcción ha sido más errática, sobre todo a partir del último año. Pero, ni siquiera el rápido descenso del último año ha sido capaz de llevar la tendencia general a las cotas más bajas del actual periodo expansivo.

Los datos de afiliación de la Seguridad Social tienden en conjunto a ratificar la senda descendente de la creación de empleo. Pero alteran el ritmo, que aquí se muestra como mucho más errático. En 2005, se sumaron más de 900.000 afiliados netos al conjunto del sistema, en buena media beneficiados por regularización de los inmigrantes. El volumen de afiliación nueva descendió, de manera drástica, a casi la mitad al año siguiente y a lo largo de 2007, aunque lige-

ramente decreciente, se ha mantenido en los márgenes del medio millón de nuevos cotizantes. Entre 2005 y 2007, el ritmo de crecimiento en la afiliación se redujo del 5,8% a un 2,5%, unos niveles que necesitan para observarse remontarse a casi una década. Estos datos reflejan una atonía creciente en el mercado de trabajo, pero dentro de un sendero de ralentización más que moderado, que en ningún caso tornará en negativo, en el corto plazo.

Una década de incorporaciones masivas de individuos al mercado de trabajo, incluyendo la absorción de trabajadores inmigrantes hasta representar el 15% del total, no solo ha cambiado el panorama laboral en España sino también la agenda del debate sobre el empleo. Con las tasas de paro en España rondando la media europea, se han reducido en muchos grados las limitaciones del sistema económico para generar empleos.

No obstante, más allá de la dimensión cuantitativa del mercado laboral, sino resuelta si al menos sustancialmente mejorada en los últimos años, subsisten problemas en cuanto a la calidad del empleo generado. Por un lado, se observa como los salarios reducen su participación en la renta. Aunque tal descenso no significa que la masa salarial haya disminuido. Bien al contrario, ha crecido en tasas por encima del 3% de manera constante.

Es que los beneficios empresariales lo han hecho bastante por encima. La bonanza económica suele reflejarse en términos del fuerte ascenso de los beneficios empresariales. Pero, a medida que madura la expansión, los convenios colectivos tienden a recoger los frutos de esa expansión. Y así ha estado ocurriendo de manera muy gradual en los últimos años. Porque una alternativa más favorable a los salarios es bien distinta tanto en términos de renta como de empleo. Es, sobre todo, en tiempos de recesión cuando las cuentas de resultados tornan al rojo pálido y los salarios, rígidos a la baja, ganan participación en la renta.

Pérdida de poder adquisitivo

Lo que ha ocurrido es que los salarios medios han perdido poder adquisitivo de forma gradual durante el último lustro. Una verdad estadísticamente palpable que no significa que los salarios de cada trabajador hayan disminuido en términos reales. La pirámide salarial se altera debido a que hasta dos terceras partes de los trabajadores nuevos se incorporan a sectores de bajos salarios, el efecto de este hecho es tirar de la media global retributiva hacia abajo. Pero esto no significa que los salarios individuales han descendido: un trabajador sometido al convenio medio, sin que medie el valor de sus bonos por antigüedad, por ejemplo, ha visto crecer su salario a lo largo de la última década más que en las tres décadas anteriores, lo que, en palabras del Banco de España, preocupado por la inflación salarial, este crecimiento salarial no es sino una evidencia de una tendencia a la mejora del poder adquisitivo a partir de unos convenios colectivos que afectan a cerca del 90% de los trabajadores del sector privado.

La otra cara de la moneda de la evolución del mercado laboral se sitúa en la dinámica de la productividad del factor trabajo. De modo puramente aritmético, el crecimiento económico surge a partir o bien del aumento de la población ocupada o bien de una mejora de su productividad. El elevado crecimiento del empleo ha dejado escaso hueco para impulsar la productividad, aritméticamente hablando. A medida que se modera el crecimiento del empleo, y gracias en parte a fuertes inversiones en capital humano y físico, todavía infrautilizado, las ganancias de productividad van apareciendo, siendo cada vez mayor su participación en el conjunto del crecimiento económico.

Y, en buena medida, tal lentitud en el avance de la productividad está relacionado con la mala calidad del empleo, representada por un intenso grado de temporalidad. La paradoja, además, es

Parece como si la cultura empresarial de contratar con fecha de caducidad fuese incapaz de reaccionar ante las subvenciones a las cotizaciones sociales.

que, en los últimos años la temporalidad se ha ido concentrando en el “paraíso” del empleo estable, en el ámbito del sector público. Desde los tiempos de Mariano José de Larra, cuando los cambios de gobierno trocaban en despidos masivos, nunca como ahora había sido tan inseguro trabajar para el sector público. Uno de cada cuatro de sus asalariados presta sus servicios con un contrato de duración determinada. Tal cambio no significa que se altere el sueño de un contrato de por vida, que por su parte redundará en mejoras de la productividad.

Pero la lucha contra la temporalidad parece tonarse estéril, a pesar de la ligera mejora acumulada en el último trienio, con apenas tres puntos de reducción de la tasa de temporalidad, ante algunos empresarios que actúan por mecanismos tan poco racionales como, en la práctica, ignorar las subvenciones a la contratación indefinida. La elevada temporalidad, que duplica la del país más cercano en el grupo de los países desarrollados, se ha convertido en el estereotipo del mercado de trabajo en España. Parece como si la cultura empresarial de contratar con fecha de caducidad, cualesquiera que sean las condiciones del puesto de trabajo, tuviese vida propia y fuese incapaz de reaccionar ante la perspectiva de fuertes subvenciones y deducciones a las cotizaciones sociales. Lo que sí es seguro es que el empleo fijo no es ya un seguro ante situaciones económicas adversas. En el último periodo de recesión perdieron su empleo casi tantos trabajadores fijos como temporales.

Así pues el mercado de trabajo habrá de enfrentarse en 2008 a dos retos fundamentales durante el próximo año, en la búsqueda de una mayor eficiencia en su funcionamiento. De un lado hacer frente a la dicotomía incremento del empleo versus aumento de la productividad, dinámicas ambas necesarias para el equilibrio y desarrollo sostenible de la economía española y, por otro lado, la mejora en la calidad del empleo, no solo en lo que a la reducción de la temporalidad se refiere sino también al ascenso de la calificación del trabajo y de los puestos de trabajo –inversión tecnológica-. Junto a estos retos, la mejora de las condiciones de trabajo –siniestralidad laboral- constituye la tercera pata esencial para alcanzar un mercado laboral realmente eficiente. ■

TRAYECTORIA SALARIAL DEL EMIGRANTE: ¿SON COMPETIDORES DE LA MANO DE OBRA AUTÓCTONA?

La emigración constituye una de las características más destacables del actual proceso de globalización, fenómeno que puede estar provocando, tanto en los países menos desarrollados como en los desarrollados, implicaciones singulares en el funcionamiento del mercado laboral. Según la Naciones Unidas (ONU), en 2005, 191 millones de personas vivían fuera de su país de origen, con un flujo de 36 millones de personas entre 1995 y 2005. Del total de este flujo, 33 millones migraron hacia los países industrializados. (ONU-UNFPA, 2007). Este nivel actual de migraciones no tiene precedente en la historia de la humanidad y está relacionado con la globalización de la actividad económica y los avances tecnológicos en las comunicaciones y en los transportes. Súmese a esto, los factores tradicionales de expulsión, como son el paro, la pobreza, las guerras, los bajos niveles de desarrollo económico y social y la escasa perspectiva de mejora de las condiciones de vidas de las personas residentes en los países más pobres del planeta.

España no está aislada de este proceso, por lo contrario, es un actor importante del mismo en cuanto que se destaca como uno de los principales receptores de inmigrantes a lo largo de los últimos diez años. Durante el periodo comprendido entre los años 2000 y 2007, la evolución de la población extranjera en España ha experimentado un incremento significativo, pasando de 759.500 personas en el año 2000 a 4.409.600 personas en el primer trimestre de 2007. Este hecho supone una tasa de crecimiento en estos últimos 7 años del

580,5% y supone que alrededor del 10% del total del flujo de inmigrantes se ha dirigido a España.

En este contexto, resulta de interés profundizar en el fenómeno de los flujos migratorios en relación con el actual proceso de globalización. No tanto en la perspectiva, bastante trabajada ya de los determinantes de los flujos migratorios, sino en las relaciones teóricas y empíricas de las implicaciones de los flujos migratorios sobre las relaciones laborales, especialmente en los países receptores de estos trabajadores, es decir, en los países desarrollados. Circulan bastantes tópicos al respecto, muchos de ellos con escasa, por el momento, contrastación empírica, sobre la competencia que generarían tales flujos con respecto a la mano de obra nacional, o, por extensión, sobre el impacto a la baja que provocarían en los salarios internos y en el empleo de los nativos.

A este respecto se ha señalado en el Eurobarómetro de 2006, con datos de encuestas realizadas en los años 2002 y 2004, que el porcentaje de españoles que piensan que la inmigración es mala para

Si la inmigración aumenta la oferta de trabajadores menos cualificados, puede provocar una reducción del salario.

la economía del país se ha incrementado, en respuesta a la pregunta ¿la inmigración es buena o mala para la economía de su país? A pesar de ello, la teoría económica no revela ninguna explicación consistente para esta creencia. Las evidencias empíricas, por su parte, no presentan ninguna evidencia estadísticamente significativa o robusta que indiquen un impacto negativo de la inmigración sobre el mercado laboral.

Más bien al contrario, investigaciones más recientes que utilizan modelos de equilibrio general, que asumen efectos dinámicos de la inmigración, están encontrando evidencias de que los efectos pueden ser positivos, tanto en términos de empleo como de salario.

La teoría económica convencional, la más generalizada en el ámbito académico, al evaluar los efectos de la inmigración sobre el mercado laboral, se centra en el análisis de la incidencia del fenómeno en dos aspectos básicos: salario y empleo; siendo las investigaciones sobre los efectos de la inmigración sobre el salario las más relevantes.

En este sentido, y siguiendo dichas líneas analíticas, los efectos de la inmigración sobre el salario pueden ser evaluados en el corto y en el largo plazo. En una primera aproximación, se han de incorporar dos hipótesis básicas: que la economía es perfectamente competitiva y que existen trabajadores cualificados y no cualificados. En el corto plazo, si la inmigración aumenta la oferta relativa de trabajadores menos cualificados (es decir, con un nivel medio de cualificación inferior al de los nativos), puede provocar una reducción del salario de los trabajadores menos cualificados y un incremento de la remuneración del capital.

El impacto sobre el salario de los trabajadores cualificados es, *a priori*, ambiguo, puesto que depende de la tasa de sustitución entre el capital y el trabajo cualificado. Por lo tanto, en el corto plazo, la inmigración de mano de obra no calificada o poco calificada puede suponer un incremento de la desigualdad salarial, puesto que aumenta la remuneración del capital y disminuye, en términos relativos, el salario, siendo

este más pronunciado entre los trabajadores menos cualificados.

A largo plazo, el análisis se centra en la estructura demográfica del país en cuestión y en su relación con la renta relativa de los diferentes tipos de trabajadores. De esta forma, la inmigración solo modifica los salarios relativos si es capaz de producir un cambio significativo en la estructura de cualificación de los trabajadores; por ejemplo, si aumenta la proporción de trabajadores cualificados. Por el contrario, si la inmigración tiene, en media, el mismo nivel de cualificación que el de los nativos, la inmigración aumentará la producción mientras se mantiene constante el nivel salarial. Cuando la mano de obra inmigrante posee menor cualificación que los trabajadores nativos, la inmigración disminuye el número relativo de los trabajadores cualificados, aumentando sus salarios y reduce el de los no cualificados. Por lo tanto, aumenta la desigualdad de salario en la economía.

También afecta al empleo

Con relación al empleo, la teoría tradicional también revela que la probabilidad de encontrar empleo por parte de los trabajadores nacionales sustituibles por trabajadores inmigrantes, es decir, los de igual nivel de cualificación, podría disminuir con la inmigración. Sin embargo, este análisis centrado solo en el mercado laboral ignora otros elementos que pueden influir en la dinámica de este mercado y en los efectos de la inmigración sobre el mismo. Por ejemplo los efectos del progreso tecnológico y del comercio. Además, esta reflexión teórica no considera otras aportaciones que, fundamentalmente, apuntan a un mercado de trabajo determinado por la demanda (segmentado por las características de los

puestos de trabajo) y con una oferta, al menos en algún segmento, altamente elástica (puede aumentar en gran cuantía con ligeras variaciones salariales) y dualizada, en segmentos definidos por su contenido de capital humano u otros parámetros (nativa versus foránea, género, etc.).

La probabilidad de encontrar empleo por parte de los trabajadores nacionales sustituibles por trabajadores inmigrantes, de igual nivel de cualificación, podría disminuir con la inmigración.

Una visión alternativa al modelo convencional plantearía que las ofertas de trabajo son diferentes según se trate de trabajadores nativos y los inmigrantes (definidas por *salarios de reserva* –salario que se espera obtener con un empleo– distintos, que se determinan por las condiciones del nivel de vida en el país de origen y en el de destino, respectivamente), y para éstos, entre los legales y los ilegales, teniendo en cuenta que el *salario de reserva* de los inmigrantes aumentará, de forma probablemente rápida, a medida que regularicen su situación y se integren en el mercado laboral del país de destino. Bajo este prisma se podría entender cómo no se produce competencia efectiva entre ambos tipos de trabajadores, inmigrantes y nativos, en las primeras etapas de la inmigración, aunque sí puede comenzar a ocurrir una vez que los inmigrantes se hayan integrando laboralmente, regularizado sus estatus legal; porque a partir de aquí comienzan a acercar sus expectativas y demandas salariales a las de los trabajadores nativos, conformando un salario de reserva más cercano a los estándares nacionales, en cada nivel de cualificación.

Así pues, la competencia no se produce entre ambos tipos de trabajo mientras los trabajadores inmigrantes se mantienen en el estadio de la *ilegalidad*, o a lo sumo, entrarían a competir con los trabajadores nativos inmersos en esa situación de ilegalidad (asalariados o autónomos), en la medida en que efectivamente en el mercado de nativos exista. De este modo, la ilegalidad-irregularidad se convierte en un mecanismo de entrada fundamental (y menos conflictivo socialmente, aunque no políticamente) hacia los mercados laborales de los países desarrollados. En esto consiste la esencia del denominado “efecto llamada”, al menos en los momentos iniciales del flujo, de la emigración irregular: la existencia de una demanda creciente de trabajo a bajos salarios, por debajo de los *salarios de reserva* de la población activa nativa, incluso de la dispuesta a emplearse en condiciones irregulares.

Efectos positivos

Por último, nuevas evidencias están surgiendo en la literatura económica, considerando las posibles interacciones entre el mercado laboral, el mercado de capitales y los sectores productivos de la economía real. Estos modelos consideran la posibilidad de que la inmigración provoque efectos positivos sobre el empleo y el salario medio de los nativos y de la economía en general, derivados de los ajustes secundarios de los distintos mercados, es decir, como consumidores de bienes que ellos –los emigrantes– ayudan a producir, contribuyendo así a su propia demanda. Además, los nativos menos cualificados pueden permanecer en paro a menos que más inmigrantes cualificados ayuden a generar empleo para ellos.

En el caso español, como se ha señalado, en la última década se ha producido un cre-

cimiento espectacular de la inmigración, particularmente la procedente de América Latina, la más numerosa, que supone en la actualidad un 44% de la población extranjera total que reside en nuestro país.

Ahondando más en el análisis de la inmigración en España, dentro de los datos más llamativos, cabe destacar respecto a la población procedente de América Latina el fuerte aumento que se produce desde el primer trimestre del año 2000 hasta el último analizado (2007 T1). Esto podría estar relacionado con la grave crisis económica de estos países entre 1999 y 2002, que provocaría un efecto expulsión de la población local. Además, el fuerte crecimiento económico de España y la cercanía cultural también podrían ser considerados como un efecto atracción. Por último, habría que considerar que las primeras llegadas de inmigrantes lati-

noamericanos y su relativa consolidación como ocupados en el mercado laboral español, crea canales estables de atracción de inmigrantes. Es decir, los establecidos abren puertas para nuevas llegadas, por su conocimiento del terreno, por la construcción de medios de supervivencia (medios de ingreso, trabajo, vivienda, etc.) y por la reunificación familiar.

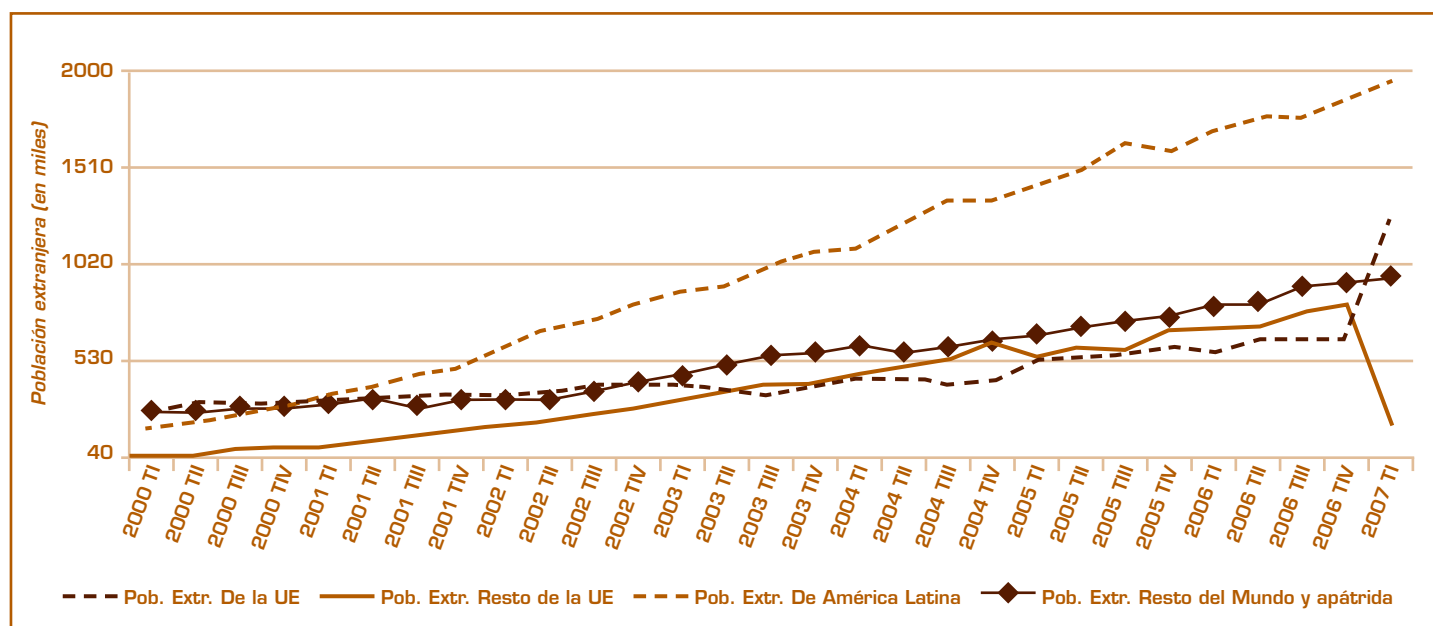
Por otro lado, interesa destacar como la población ocupada extranjera total tiene un nivel de educación fundamentalmente intermedio, es decir, de educación secundaria y formación profesional: el 56,81% frente al 51,88% de ocupados españoles. Se destacan los latinoamericanos, con un 64,78% con este nivel de formación. En las escalas superiores de educación, la diferencia es mayor y en sentido contrario, con un 33,21% de españoles frente a un 21,02% de los extranjeros.

Estos datos de nivel educacional de los trabajadores extranjeros comparados con las ocupaciones de los mismos parecen mostrar una cierta discriminación laboral hacia los mismo, una vez que trabajan en ocupaciones que exigen un nivel de cualificación generalmente inferior a su formación educacional. Tal discriminación laboral también se pone de manifiesto cuando se analizan los salarios de los trabajadores extranjeros en España.

El análisis precedente revela que, pese a existir una opinión generalizada de que la inmigración genera efectos negativos sobre el salario y el empleo de los trabajadores nativos, la teoría económica y las evidencias empíricas no corroboran esta perspectiva. Por el contrario, análisis adicionales, que consideran los efectos dinámicos en la producción, el consumo y la demanda, revelan un efecto positivo de la inmigración sobre el empleo y el salario. ■

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA RESIDENTE (MAYOR DE 16 AÑOS) EN ESPAÑA POR ÁREA DE PROCEDENCIA

Ganacia media por hora trabajada, 2002 (euros) en España



FUENTE: INE (EPA) y elaboración propia.