

Globalización económica y relaciones laborales

JOSÉ MANUEL LASIERRA ESTEBAN*

RESUMEN

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

Nuestra hipótesis es que el comercio con los países de bajos salarios y pobres condiciones de empleo no justifica, o mejor no constituye la causa principal de un deterioro de las condiciones de trabajo, de una mayor flexibilización o una desregulación del mercado de trabajo o incluso de una revisión del estado del bienestar.

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

* Economía Aplicada. Universidad de Zaragoza.

como en la estructura de nuestras empresas en su relación con este comercio, representa un bajo porcentaje respecto al PIB. Finalmente en el cuarto nos referimos al concepto de productividad y su evolución como la causa que explica el deterioro de las condiciones de vida y de trabajo. Estas, que no son iguales entre unos países y otros, dependen en una parte importante precisamente no tanto de los aspectos económicos como de los institucionales, que son los que, a juicio de autores como R. Freeman, marcan las diferencias. Las conclusiones recogerían la idea de que no se puede señalar una causa única, exclusiva y universal, como la que está en la raíz de los problemas de los mercados de trabajo de los países avanzados, y, en todo caso, abundar en que las condiciones de trabajo tienen una dimensión más íntima o nacional que externa.

Palabras clave: globalización, competitividad, comercio exterior, productividad.

ABSTRACT

This article aims to reflect on the significance that international trade of goods and services, one the aspects of global markets, has in our model of labor relations.

Our hypothesis is that trade with low wage and poor labor condition countries does not justify, or rather does not constitute the main cause behind deterioration in labor conditions, increased flexibility, deregulation of the job market, or even a reappraisal of the Welfare State.

The first section of the article revises the notion of competitiveness that either erroneously or with a vested interest has lead us astray from the issues and generated mistaken policies. We then stop and analyze the structure of production and consumption in our country, asserting that its underpinning is clearly domestic. Next, we indicate that living and working conditions are established by local institutions, as we do in the third section of the article, when we take a look at both the qualitative and quantitative aspects of international trade as well as its geographical aspects and the structure of domestic companies. International trade makes up only a small percentage of overall GDP.

Finally, in the fourth section, the article refers to the notion of productivity and how it has evolved to become the cause of deterioration in living and working conditions. These conditions, varying from one country to the next, depend largely not so much on economic aspects but rather on institutional aspects which, in the opinion of authors such as R. Freeman, set the differences.

The article concludes that no single, universal factor can be pointed to as the cause of job market problems in advanced countries and that, in any event, concentrating on working conditions is more of a domestic affair than an international one.

Palabras clave: globalization, competitiveness, foreign trade, productivity

1. EL COMERCIO MUNDIAL Y LA COMPETITIVIDAD

El comercio mundial ha crecido extraordinariamente en estos últimos tiempos. Los datos nos muestran que se ha incrementado más de lo que lo ha hecho la producción mundial³. Pero no sólo ha aumentado el volumen sino que se ha producido un cambio cualitativo, con una 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 naciones 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.

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).

Unas condiciones de empleo que se deterioran y un comercio mundial con países que no las equiparan parece correlacionarse bien y por tanto a primera vista sería 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 América⁵. A finales de los 80 la discusión proviene de la disminución de los salarios reales en amplios colectivos de trabajadores USA. Durante los años 90 se han señalado ambos problemas y ahora en el umbral del nuevo milenio en pocos días se pasa de la desesperación más absoluta y el vaticinio de una próxima recesión a la euforia desbordante de crecer sin inflación y tasas de desempleo en USA históricamente bajas. No es el caso de las europeas.

No es fácil centrar el tono de este discurso cuando el biorritmo de la economía española y mundial en este final de milenio es tan voluble, por lo que se partirá de una abstracción temporal para afrontar el tema de la influencia de una de las características de la globalización sobre el sistema de relaciones de trabajo de un país en general.

La clase de preocupaciones citadas, como el aumento del desempleo, el incremento de la desigualdad salarial o la revisión de las políticas públicas de bienestar, ha motivado la demanda de políticas públicas tendentes a restaurar una supuesta menor importancia y capacidad del país. Esta idea ha sido duramente contestada por algún autor como Krugman⁶. Su libro *El internacionalismo moderno* constituye un alegato contra aquellos que traducen las cuestiones anteriores como

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

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 tomo 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 autor⁷.

Por otra parte diversos organismos internacionales (el Institute for Management Development, el World Economic Forum y el Union Bank of Switzerland)⁸ establecen rankings de las naciones según su competitividad. En la famosa obra de M. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones* se 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.

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, n.º 112 (1996). CECA. Resulta curiosa la clasificación resultante. España ocupa el n.º 26 en la clasificación general de competitividad según el World Economic Forum 1997. Italia figura en el n.º 39 por detrás de países como Turquía, Filipinas, Portugal, China, Argentina, Chile, Egipto entre otros. Cuadernos de Información Económica n.º 124-125, (1997) p.97.

2. ¿POR QUÉ SON 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 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 señalará 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 la situación de los trabajadores menos cualificados.

No es el causante de la desindustrialización al nivel que se le achaca porque un dólar de importaciones no sustituye a un dólar de productos industriales propios: hay que descontar las fugas que se producen al sector servicios. Estima que sólo reduce un dólar 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 producirlas.

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 internacional¹⁰. 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 el efecto sobre la pérdida de empleo industrial es muy escaso¹¹.

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».

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.

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 - Ponderación en el índice 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 domésticas	Artículos de aseo y efectos personales	Infraestructura domestica y colectiva
IV. Mueble y menaje (6,8%)	Muebles y enseres	—	—
V. Servicios médicos (4,5%)	Productos aparatos farmacéuticos	servicios médicos,	Salud pública
VI. Transportes y comunicaciones (15,1%)	Medios transporte	Servicios de transporte	Carreteras, comunicaciones vías
VII. Recreo y ocio (7,1%)	Equipo, accesorios	Esparcimiento, actividades culturales, viajes	Servicios recreativos y culturales
VIII. Otros bienes y servicios	—	Servicios de educación privados protección	Educación pública, defensa, policía

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

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

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 renta¹². Somos conscientes de que esta estimación no capta la complejidad de qué 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 2

*Estructura sectorial del PIB (precios de 1986)
y ocupados por sector de actividad*

	Estructura sectorial PIB (Precios de 1986)		Estructura del empleo	
	1990	1997	1990	1997
Agricultura y pesca	5,16	4,31	11,81	8,36
Industria	27,98	28,00	23,68	20,21
Construcción	8,04	6,99	9,70	9,74
Servicios	52,77	54,97	54,81	61,69
Impuestos	6,05	5,73	—	—
TOTAL	100	100	100	100

Elaboración propia a. Fuente: Contabilidad Nacional Trimesral y EPA. INE

Como se observa en el Cuadro 2, la proporción de Servicios en el conjunto del PIB alcanza ya en tomo al 60% a precios constantes¹³.

¹² Datos entre paréntesis que recogen la ponderación de las distintas funciones de gasto en el IPC. Aunque no se corresponden 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 dos 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.

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.

Representa a la altura de 1997 más de un 61% 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 toma diIqcil, y en la mayoría de los 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 tendencia de las sociedades modernas en sus pautas de producción y consumo.

Una de esas explicaciones reside en la ley de Engel basada en la elasticidad de la demanda de seNicios 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 intemacional, o para ser más precisos el saldo comercial negativo, no repercute tanto sobre la estructura de la producción y en última instancia sobre la fomma en que esta se realiza, salarios y condiciones de empleo. Gershuny y Miles (1988) recogen las ideas anteriores y las amplían¹⁴. Según ellos existe un conjunto de factores que impulsan el crecimiento de los servicios:

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.

¹⁴ Para el caso español se puede ver Cuadrado Roura y del Río (1993) Los servicios en España.

a) La división del trabajo genera una demanda de servicios intermedios o para la producción¹⁵.

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 sector¹⁶. Nos encontramos con problemas graves, aunque no insuperables, de definición del output y valoración de la calidad, en última instancia de medida del producto final. (cómo 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 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, por ejemplo).

3. ¿MAS ARGUMENTOS: LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL. ASPECTOS CUALITATIVOS, CUANTITATIVOS Y GEOGRAFICOS

El Cuadro 3 relativo a la estructura del comercio exterior muestra como, a la altura de 1996, casi un 80% de nuestras importaciones provienen de países de la OCDE, y especialmente de la Unión Europea (el 66%), 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. Anadiremos, como se desprende de los datos, que la evolución de nuestro comercio exterior con la Unión Europea ha sido creciente.

¹⁵ 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.

¹⁶ Véase 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.

CUADRO 3*Evolución del Comercio Exterior en España por áreas económicas.**Años 1985, 1990, 1996**Miles de millones y porcentajes*

	1985	1990	1996	1985	1990	1996
IMPORTACIONES						
OCDE	3.182	7.132	12.257	62%	80%	79%
UE	1.987	5.566	10.227	39%	63%	66%
USA Y CANADA	577	795	1.050	11%	9%	7%
JAPON	174	398	436	3%	4%	3%
RESTO OCDE	444	373	544	9%	4%	4%
OPEP	1.037	646	964	20%	7%	6%
EUROPA ESTE	116	196	357	2%	2%	2%
NIC asiáticos	50	200	279	1%	2%	2%
RESTO	730	725	1.580	14%	8%	10%
TOTAL	5.115	8.899	15.437			
EXPORTACIONES						
OCDE	2.913	4.690	10.434	71%	83%	80%
UE	2.212	4.025	9.328	54%	71%	72%
USA y CANADA	450	366	600	11%	6%	5%
JAPON	53	64	155	1%	1%	1%
RESTO OCDE	198	235	441	5%	4%	3%
OPEP	290	190	351	7%	3%	3%
EUROPA ESTE	115	69	318	3%	1%	2%
NIC asiáticos	36	64	261	1%	1%	2%
RESTO	757	618	1.568	18%	11%	12%
TOTAL	4.111	5.631	13.022			

Si del resto del comercio, de las importaciones, descontamos la energía quedaría un resto de sobre un 14% 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 Europa del Este, NIC Asiáticos y Otros que representan en tomo a un 14% del total de importaciones.

Un argumento similar apuntan Kleinknecht y Wengel (1998)¹⁷ al señalar que la Unión Europea es una economía relativamente cerrada si se tiene en cuenta la gran importancia del comercio entre sus propios países y la bastante menor que se mantiene con otros terceros. Les lleva a decir que la globalización es más un mito que un hecho real.

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 de 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 resultados¹⁸.

Por contra es bastante precisa la caracterización, de acuerdo a diversos indicadores, del comercio exterior español como intraindustrial¹⁹. 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 asiá-

¹⁷ Kleinknecht, A. / ter Wengel, J. (1998) The myth of economic globalisation. Cambridge Journal of Economics, 22, 637-647. Estos autores además de los argumentos relacionados con el comercio exterior de bienes y servicios, incorporan los flujos de inversiones directas realizadas en las diferentes áreas económica mundiales para reafirmar la tesis de que en los últimos 35 años, la Unión Europea no se ha integrado más en el conjunto de los restantes bloques mundiales. Resaltan que las inversiones directas en países de bajos salarios han experimentado un escaso crecimiento.

¹⁸ Alonso, J.L. (1993) El sector exterior. p.427. En España.Economía. (6ª Edi.).

¹⁹ Alonso, J.L. (1993),op.cit. p.428-432.

ticos. En todo caso se muestra coherente si atendemos a que nuestro comercio exterior se realiza mayoritariamente con países de mejores salarios que los nuestros.

En cuanto 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 salarios²⁰.

Respecto a los servicios aparecen dificultades para valorar con precisión la incidencia real del comercio y la competencia internacional sobre el sistema productivo de un determinado país. Como señala Porter (1991)²¹ la competencia internacional en el sector servicios es menos visible que en la industria pero crece aceleradamente de prisa, consecuencia de la reestructuración productiva que hace que los servicios impregnen la cadena de valor de las empresas y el quehacer de la unidad familiar.

Finalmente haremos una referencia a la dimensión de nuestras empresas en cuanto al tamaño y sus relaciones con el comercio exterior.

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 pequeñas²² podemos concluir que nuestras condiciones de trabajo no están influidas por las actividades exteriores con los países en desarrollo.

O mejor, si se piensa que realmente el comercio exterior conduce a una homologación en el precio de los factores productivos, dado

²⁰ Martínez Serrano, J.L./ Muñoz, C. (1997) Lecciones de Economía Española. cuadro 5 p.276.

²¹ Porter, M. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Plaza Janés, Barcelona. Cap.VI. La ventaja competitiva nacional en el sector servicios.

²² Esto es un fenómeno internacional como nos recuerda Harrison, B. (1996).

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 resultados²³.

que la mayor parte de nuestro comercio lo realizamos, como se ha visto, con países más desarrollados nuestra homologación se hace por arriba, es decir, 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 existe una cierta 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 las presiones para los cambios están presentes. 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.

²³ Costa, M.T. (1995) La empresa: características, estrategias y resultados. En García Delgado, J.L. (1997).

4.1. La productividad

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 obtenerla²⁴. 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 empleo²⁵. Aunque el concepto es simple, su cálculo, si se pretende observar la contribución específica de cada uno de los factores productivos, no resulta tan fácil de realizar. 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 la renta de un país se obtiene a partir de:

PIB real = horas de trabajo x productividad del trabajo.

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 producción²⁶.

Siguiendo a McConnell y 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

²⁴ McConnell, C/Brue, S. (1997) Empleo, paro, productividad, salarios e inflación. Economía laboral, Cap. 16.

²⁵ 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.

²⁶ 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.

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 escala internacional para tratar de mostrar los efectos de la globalización económica o el comercio internacional sobre nuestro sistema de relaciones laborales.

Nuestro argumento descansa en, por una parte, señalar que las actividades productivas que más expuestas se encuentran a la competencia internacional representall, en términos de empleo y de producción una proporción menor que aquellas que no están 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 industrial²⁷. 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 productividad²⁸ son diversas: tecnológicas, sociales y políticas, reconociendo la dificultad de una explicación concreta del hecho.

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

4.2. El marco institucional

Centraremos finalmente nuestra atención en la idea de la influencia de los aspectos institucionales que configuran las rela-

²⁷ 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 n° 24/93. La Caixa.

²⁸ Krugman, P (1994) Vendiendo prosperidad p.66-88.

ciones laborales y, en alguna medida condicionan, los niveles de empleo. 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 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 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 favorecerían, o por lo menos no acosaban, la negociación colectiva y el sindicalismo en Canadá frente a otras opuestas 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. Godard²⁹ 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 de la productividad son mayores que en USA. Se referirá una vez más 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.

²⁹ Godard J. (1997) Managerial Strategies, Labour and Employment Relations and the State. BJIR September p.4 17. Compara Godard con el caso británico donde se dieron ambas políticas que supusieron un gran declive en la presencia sindical.

CONCLUSIONES.

Al amparo de conceptos como globalización y mundialización se han planteado políticas que pretendían responder al deterioro que en todos los países desarrollados, de una u otra forma, 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», es decir, que el comercio internacional con países de bajos salarios no es el causante de la revisión de nuestras condiciones de trabajo.

El debate queda pues reducido a un ámbito íntimo en el que la competencia exterior queda lejana. Sin embargo de la misma manera que en el ámbito institucional, como dice Freeman, hay «pequeñas diferencias que importan», en el aspecto económico también debería pensarse en esas pequeñas implicaciones. Situar su 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.

No se puede negar sin embargo que la influencia e interrelación de la economía mundial incide en las condiciones particulares de cada país. Dicho de otro modo: la globalización existe (conocidas son las repercusiones de la crisis asiática, o el efecto tequila, o la crisis brasileña) pero sus efectos no afectan tanto directamente a los modos de vida y de trabajo que cada país posee como, de forma indirecta, a través de la incidencia en la situación económica general. En este sentido la capacidad de los gobiernos de controlar o aislarse de las crisis económicas es escasa y la necesidad de adaptación puede implicar cambios en determinadas prácticas de organización del trabajo.

Sin embargo la «gestión» de una crisis también admite formas diversas y no todas deben exigir las mismas recetas ni combinar las mismas medidas. En este aspecto también el marco institucional es determinante, como recuerdan Standing y Tokman (1991)

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 una sociedad desea.

Referencias bibliográficas

- ALONSO, J.L. (1993): El sector exterior. En García Delgado J.L. (1993) *España, economía*. 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)*
- CUADRADO ROURA, J.R./DEL RIO, B. (1993): *Los servicios en España*. Pirámide. Madrid.
- 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.
- KLEINKNECHT, A. / TER WENGEL, J. (1998): The myth of economic globalisation. *Cambridge Journal of Economics*, 22
- KRUGMAN, P. (1994): *Vendiendo prosperidad*. Barcelona. Ariel.
- KRUGMAN, P. (1997): *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona. Crítica.