

## LOS MERCADOS DE TRABAJO

Colaboración para el libro titulado "Economía Mundial", dirigido por Elvira Martínez Chacón y editado por Ariel Economía  
Octubre 2002

---

Como el pájaro nace para volar, así el hombre nace para trabajar. Esta afirmación descansa en la lectura de las primeras páginas del Génesis donde claramente se afirma que "creó Dios al hombre a su imagen, a imagen de Dios los creó; varón y mujer los creó. Y los bendijo Dios y les dijo: creced, multiplicaos, llenad la tierra y sometedla". Y ¿cómo iba el hombre a someter la tierra, si no es por el trabajo? Así lo ratifica, en efecto, el propio texto bíblico cuando unos párrafos más adelante, añade: "el Señor Dios tomó al hombre y lo colocó en el jardín de Edén para que lo trabajara y lo guardara". De aquí que la auténtica tradición judeo-cristiana vea en el trabajo, como encargo divino en el inicio de los tiempos, la misión del hombre sobre la tierra. Esta vocación del hombre hacia el trabajo, entraña el derecho de todos los hombres a hacerlo.

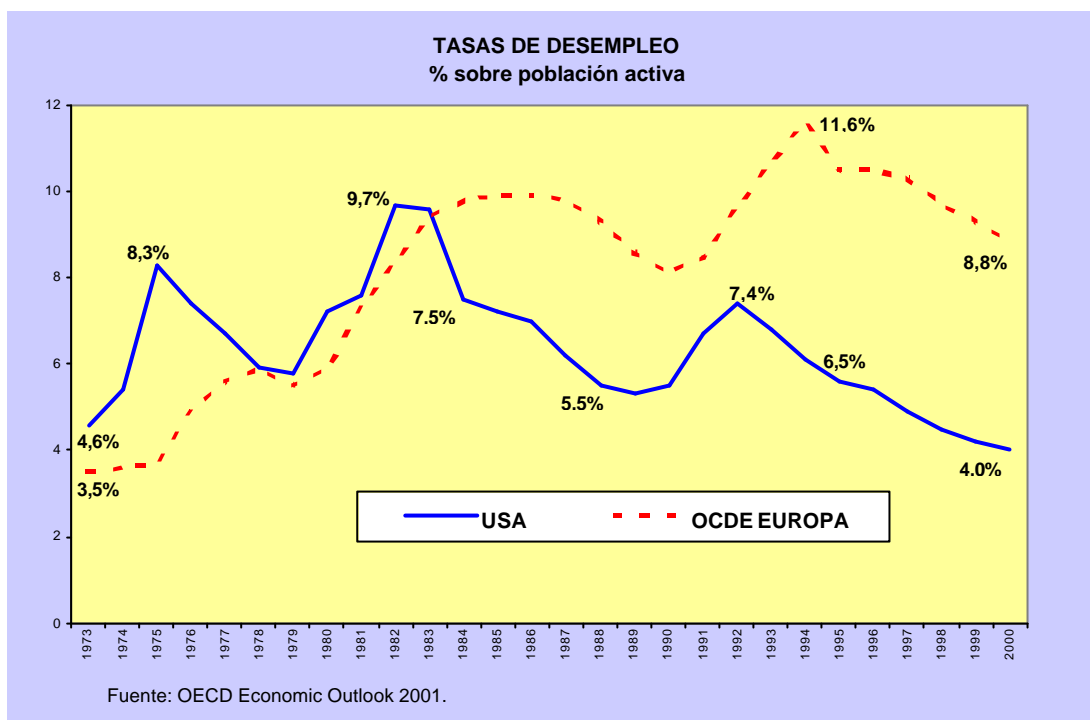
### El desempleo

Sin embargo, al ser este un derecho no exigible, formalmente, ante nadie, bien puede suceder, y de hecho así ha sucedido desde siempre, que no todos los que desean trabajar lo logren. Por esto al lado del trabajo, mediante el cual el hombre sale del estado primigenio de pobreza, creando riqueza y bienestar, y, en principio, tanta más riqueza cuantos más sean los que trabajan, aparece el lacerante fenómeno de los que, queriendo trabajar, no lo logran.

El desempleado, el que de verdad quiere trabajar y realmente no encuentra trabajo, es una persona que va viendo reducidas sus capacidades y, aunque, gracias a los otros, pueda seguir manteniendo un cierto nivel de vida, acaba perdiendo, con la esperanza, la propia estimación. Si, además, la persona que no encuentra trabajo es joven, el proyecto vital, que debería ser ilusionante, queda truncado y la pendiente hacia la degradación se inicia. Aun dejando aparte todos los efectos indeseables sobre el conjunto del país que el paro laboral ocasiona, tales como, entre otros, los costes monetarios, los fiscales, los de producción, los sociales y los políticos, el desempleo, pensando en la dignidad de la persona que lo padece, es un flagelo que hay que desterrar. No basta convivir con el paro, tratando de hacerlo soportable para las personas que lo experimentan, otorgándoles ayudas y subsidios; el desempleo hay que combatirlo destruyendo sus raíces, sus causas; no paliando sus efectos.

Precisamente por esto y al objeto de ver cuáles son las causas del desempleo, a la hora de hablar del trabajo, las estadísticas referidas al empleo, es decir a los que trabajan, deben estar acompañadas de las estadísticas del desempleo, o sea de los parados. Lo que sucede es que la legión de parados no tiene la misma entidad en todas partes y las diferencias entre unos y otros países, o zonas, pueden reflejar la medida en que, en cada sitio, los que desean trabajar, que constituyen lo que denominamos **población activa**, logran en realidad trabajar. Esta situación queda reflejada mediante la relación porcentual entre los que desean trabajar, haciéndose presentes en el mercado de trabajo, y los que efectivamente lo logran. O, lo que es lo mismo, visto desde el otro lado, la relación porcentual entre los que deseando trabajar no logran hacerlo. Ambos porcentajes que, en la definición que hemos adoptado en este trabajo, suman cien, son los que llamaremos **tasa de ocupación y tasa de desempleo** o de paro.

Siendo esto así, iniciaremos nuestra reflexión sobre el trabajo comparando la tasa de desempleo en dos conjuntos geográficos: los Estados Unidos de América y el grupo de países que constituye la OCDE en Europa. El gráfico nº 1. es lo suficientemente elocuente para sacar conclusiones. En efecto, lo primero que se observa es que, entre 1973 y 2000, la tasa de



desempleo en Europa pasó del 3,5% al 8,8%, después de alcanzar un máximo del 11,6% en 1994, mientras que la tasa de desempleo en Estados Unidos, partiendo del 4,6% en 1973, salvo un pico del 8,3% en 1975 y otro cercano al 10% en 1982 y 1983, desde 1984 hasta 1992 se ha mantenido entre el 7% y el 5,5%, para, desde 1992, iniciar un fuerte descenso y acabar en el 4,0% en 2000. Este nivel de desempleo equivale al mero paro friccional, es decir, el que se produce entre la pérdida de un empleo y el hallazgo de otro. Esta tasa, en EE.UU. coincide con el pleno empleo e incluso puede considerarse por debajo del nivel a partir del cual existe el riesgo de que aparezca la presión inflacionista sobre los salarios.

Los datos que acabo de dar significan que, como se ve en el gráfico, hasta 1978 el desempleo en EE.UU. fue notablemente superior al europeo, pero, después de casi igualarse durante algunos años, a partir de 1983 la situación se invirtió. El desempleo en EE.UU. ha tendido consistentemente a la baja, mientras que en Europa la tendencia fue al alza hasta 1994, año en el que al llegar el paro europeo al 11,6%, como queda dicho, la diferencia con EE.UU. se hizo igual a 5,5 puntos porcentuales. A partir de 1995, aunque el paro europeo empezó a descender y se redujo algo la distancia, en 2000 la diferencia era todavía de 4,8 puntos porcentuales. Lo cual quiere decir que, por lo menos hasta el año 2000, el paro en Europa más que doblaba el paro en Estados Unidos.

Los últimos datos publicados ponen de manifiesto que la recesión que ha experimentado Estados Unidos se ha traducido en un deterioro del empleo, con un aumento del paro hasta el 5,8% en diciembre de 2001, reducido ya al 5,6% en enero de 2002. Aún así, el paro estadounidense sigue siendo menor que el europeo, zona que si bien está en fuerte desaceleración, no puede decirse que esté en recesión. En efecto; en diciembre de 2001, último dato conocido, el paro en la eurozona estaba en el 8,5%, es decir, casi tres puntos porcentuales por encima de los EE.UU. Es cierto que para la Unión Europea de los 15 la tasa de desempleo en el mismo mes era el 7,8%, inferior a la de la zona del euro, pero ello es debido a la componente del Reino Unido que estaba en el 5,1%, lo cual, dadas las semejanzas que existen entre el modelo socioeconómico inglés y el de los EE.UU., induce a pensar que el persistente mejor comportamiento del desempleo en EE.UU., incluso en las duras circunstancias que está atravesando, puede atribuirse precisamente a las diferencias que existen entre el modelo anglosajón y el europeo continental.

## Trabajo y Producto

Pero, antes de entrar en la investigación de las causas explicativas de la diferencia en el comportamiento del desempleo, puesta de manifiesto en lo hasta aquí visto, pienso que será bueno recordar que el trabajo del hombre, acompañado de las tecnologías empleadas en cada momento, que son también resultado del ingenio humano, arroja el producto capaz de satisfacer la demanda de bienes y servicios de los ciudadanos de cada país, o área geográfica. Este producto, aislando la parte de la demanda interna cubierta por el saldo neto entre exportaciones e importaciones, es lo que llamamos **Producto Interior Bruto (PIB)**, que puede medirse al coste de los factores que han intervenido en su logro (cf), o puede medirse a precios de mercado (pm). Por otra parte, si el PIB lo calculamos a los precios corrientes de cada año, obtenemos el **PIB nominal**. Pero si se quiere ver el crecimiento de **PIB en términos reales**, es decir, descontado el efecto de la inflación, el PIB, en vez de medirlo a precios corrientes de cada año, se mide a precios constantes, tomando los de un determinado año. Finalmente, para poder comparar el crecimiento del PIB de los distintos países, o zonas geográficas, se calcula el PIB nominal utilizando el **patrón de poder de compra (PPC)** que es una unidad de cuenta que corrige el efecto distorsionante de los distintos niveles de precio en las zonas a comparar. Esta es la medida que vamos a utilizar para comparar las siguientes áreas geográficas: **Estados Unidos, Japón, Reino Unido**, como país europeo más significativo fuera del euro, la **Unión Económica y Monetaria (UEM)**, es decir, el área del euro, y, dentro de ella, **España**; y también **Irlanda** por el interés que tiene la comparación de este país con el nuestro. En todas las áreas el período analizado es el de los quince años que van desde 1985 hasta 2000.

## PIB pm en PPC

En el cuadro nº. 1 figura el PIB nominal a precios de mercado, tanto en euros como en unidades PPC. Lo primero que observamos es que, en miles de millones de PPC, el PIB de los EE.UU. en 2000 (9.545) era un 44% superior al PIB de la UEM (6.611) a pesar de que la UEM tenía mayor población que EE.UU., lo cual indica el mayor dinamismo de este último país. Lo segundo digno de observarse es que Irlanda es el país cuyo PIB pm ha crecido a mayor ritmo, puesto que lo he hecho a una tasa anual equivalente al 9,75%. Siguen después EE.UU, al 6,45%; Japón, al 5,83%; la media de la UEM, al 5,89%; y el Reino Unido al 5,83%. Dentro de al UEM, además de Irlanda, España ha crecido también por encima de la media: 6,27%.

**PIB A PRECIOS DE MERCADO**  
**A PRECIOS Y TIPOS DE CAMBIO CORRIENTES**

miles de millones de euros

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variación 2000/1985(%)	Tasa anual equivalente(%)
Estados Unidos	5.470	4.482	4.070	4.280	4.937	4.515	4.785	4.823	5.621	5.878	5.610	6.104	7.280	7.777	8.638	10.640	94,52	4,53
Japón	1.804	2.066	2.136	2.519	2.696	2.406	2.818	2.932	3.738	4.054	4.046	3.699	3.807	3.523	4.225	5.145	185,20	7,24
Reino Unido	603	568	596	705	764	781	836	828	824	878	868	937	1.172	1.271	1.368	1.548	156,72	6,49
UEM	2.820	3.065	3.239	3.469	3.791	4.135	4.562	4.809	4.857	5.070	5.309	5.535	5.649	5.883	6.140	6.430	128,01	5,65
Irlanda	27	28	29	31	34	37	39	41	43	46	51	58	71	77	89	103	281,48	9,34
España	226	243	263	303	358	402	444	463	426	425	447	481	496	525	565	609(1)	169,47	6,83

**A PRECIOS Y PATRON DE PODER DE COMPRA CORRIENTES (PPC) (2)**

miles de millones de PPC

Estados Unidos	3.739	3.988	4.223	4.583	4.991	5.324	5.500	5.800	6.099	6.500	6.823	7.286	7.841	8.323	8.861	9.545	155,28	6,45
Japón	1.357	1.442	1.543	1.712	1.897	2.095	2.276	2.384	2.461	2.526	2.630	2.808	2.927	2.942	3.029	3.174	133,90	5,83
Reino Unido	599	643	688	754	811	857	869	917	934	981	998	1.077	1.174	1.243	1.306	1.402	134,06	5,83
UEM	2.803	2.964	3.119	3.387	3.705	4.023	4.494	4.696	4.730	4.986	5.200	5.432	5.681	5.937	6.234	6.611	135,85	5,89
Irlanda	25	26	28	30	34	38	42	46	48	53	59	63	74	79	89	101	304,00	9,75
España	291	309	335	366	404	440	486	494	503	518	541	576	610	634	676	725	149,14	6,27

(1) PM.: PIB pm de España 2000: 101.329 miles de millones de pesetas (1 euro = 166,386 pesetas)

(2) El patrón de poder de compra (PPC) es una unidad de cuenta que permite efectuar comparaciones en términos reales, ya que en ella se ha corregido el efecto distorsionador de los distintos niveles de precios.

Fuente: Banco de España. Cuentas financieras de la economía española. 1995-2000 (actualizadas al 21-1-2002). Elaboración propia.

## PIB per cápita

Ahora bien, el bienestar de un país, o de una zona, en términos económicos, es corriente aproximarlos por el **PIB per cápita**, resultado de dividir el PIB por el número de habitantes. Si el número de habitantes no cambiara, es evidente que la tasa de crecimiento del PIB per cápita sería igual a la tasa de crecimiento del PIB total. En el cuadro nº 2. figura la evolución de la **población total** de las áreas elegidas y fácilmente se comprueba que, en media de los quince años, EE.UU. tiene la mayor tasa de crecimiento demográfico, 0,96% anual; seguido de la UEM, 0,73%; Irlanda, 0,49%; Reino Unido, 0,36%; Japón, 0,32% y España queda en la cola con un 0,17%.

Dividiendo las cifras en PPC contenidas en la parte inferior del cuadro 1 por las referentes a la población total que figuran en el cuadro 2, en el cuadro 3 puede verse los PIB per cápita en unidades PPC. Referidos al año 2000, los PIB per cápita se ordenan, de mayor a menor, de la siguiente forma: EE.UU. (34.663), Irlanda (26.786), Japón (25.042), Reino Unido (23.467), UEM (22.505) y España (18.361). Con independencia de los valores absolutos del PIB per cápita, el cuadro 3 ilustra también sobre sus tasas de variación anual, con los crecimientos medios siguientes: Japón, 5,49%; EE.UU., 5,43%; Reino Unido, 5,46% y UEM, 5,12%. Dentro de la UEM,

Cuadro 2.

**POBLACION TOTAL**  
en miles de personas

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variación 2000/1985(%)
Estados Unidos	238.441	240.632	242.827	245.028	247.336	249.988	252.676	255.417	258.115	260.636	263.091	265.496	268.059	270.500	272.940	275.366	15,49
Japón	120.805	121.493	122.082	122.548	123.062	123.490	123.938	124.413	124.810	125.186	125.489	125.750	126.088	126.407	126.514	126.747	4,92
Reino Unido	56.638	56.862	56.991	57.134	57.371	57.582	57.829	58.034	58.182	58.375	58.620	58.782	59.016	59.258	59.483	59.743	5,48
UEM	263.390	263.865	264.434	265.397	266.604	268.397	285.823	287.164	288.608	289.513	290.260	291.042	291.722	292.261	292.910	293.757	11,53
Irlanda	3.506	3.524	3.547	3.482	3.509	3.473	3.534	3.580	3.574	3.563	3.582	3.622	3.680	3.684	3.733	3.771	7,56
España	38.482	38.476	38.679	38.677	38.779	38.876	38.927	38.984	39.050	39.165	39.186	39.261	39.302	39.381	39.403	39.486	2,61

**TASAS DE VARIACION ANUAL (%)**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Tasa anual equivalente
Estados Unidos		0,92	0,91	0,91	0,94	1,07	1,08	1,08	1,06	0,98	0,94	0,91	0,97	0,91	0,90	0,89	0,96
Japón		0,57	0,48	0,38	0,42	0,35	0,36	0,38	0,32	0,30	0,24	0,21	0,27	0,25	0,08	0,18	0,32
Reino Unido		0,40	0,23	0,25	0,41	0,37	0,43	0,35	0,26	0,33	0,42	0,28	0,40	0,41	0,38	0,44	0,36
UEM		0,18	0,22	0,36	0,45	0,67	6,49	0,47	0,50	0,31	0,26	0,27	0,23	0,18	0,22	0,29	0,73
Irlanda		0,51	0,65	-1,83	0,78	-1,03	1,76	1,30	-0,17	-0,31	0,53	1,12	1,60	0,11	1,33	1,02	0,49
España		-0,02	0,53	-0,01	0,26	0,25	0,13	0,15	0,17	0,29	0,05	0,19	0,10	0,20	0,06	0,21	0,17

Fuente: Banco de España. Cuentas financieras de la economía española. 1995-2000 (actualizadas al 21-1-2002). Elaboración propia.

Irlanda ostenta la mayor tasa de crecimiento del cuadro, 9,22%; y España presenta también una fuerte tasa superior a la media de la UEM: : 6,09%. En los gráficos 2 y 3 figura la evolución de estas tasas de crecimiento desde 1986 hasta 2000.

Cuadro 3.

**PIBpm PER CAPITA, EN PATRON DE PODER COMPRA (PPC) (1)  
en unidades PPC**

	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>Variación 2000/1985(%)</u>
Estados Unidos	15.681	16.573	17.391	18.704	20.179	21.297	21.767	22.708	23.629	24.939	25.934	27.443	29.251	30.769	32.465	34.663	121,05
Japón	11.233	11.869	12.639	13.970	15.415	16.965	18.364	19.162	19.718	20.178	20.958	22.330	23.214	23.274	23.942	25.042	122,93
Reino Unido	10.576	11.308	12.072	13.197	14.136	14.883	15.027	15.801	16.053	16.805	17.025	18.322	19.893	20.976	21.956	23.467	121,89
UEM	10.642	11.233	11.795	12.762	13.897	14.989	15.723	16.353	16.389	17.222	17.915	18.664	19.474	20.314	21.283	22.505	111,47
Irlanda	7.130	7.377	7.895	8.616	9.688	10.942	11.884	12.849	13.430	14.875	16.472	17.393	20.109	21.442	23.839	26.786	275,68
España	7.562	8.031	8.661	9.463	10.418	11.318	12.485	12.672	12.881	13.226	13.806	14.671	15.521	16.099	17.156	18.361	142,81

**TASAS DE VARIACION ANUAL (%)**

	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>	<u>Tasa anual equivalente</u>
EE.UU.	5,69	4,94	7,55	7,89	5,54	2,21	4,32	4,06	5,54	3,99	5,82	6,59	5,19	5,51	6,77	5,43
Japón	5,66	6,49	10,53	10,34	10,06	8,25	4,35	2,90	2,33	3,87	6,55	3,96	0,26	2,87	4,59	5,49
Reino Unido	6,92	6,76	9,32	7,12	5,28	0,97	5,15	1,59	4,68	1,31	7,62	8,57	5,44	4,67	6,88	5,46
UEM	5,55	5,00	8,20	8,89	7,86	4,90	4,01	0,22	5,08	4,02	4,18	4,34	4,31	4,77	5,74	5,12
Irlanda	3,46	7,02	9,13	12,44	12,94	8,61	8,12	4,52	10,76	10,74	5,59	15,62	6,63	11,18	12,36	9,22
España	6,20	7,84	9,26	10,09	8,64	10,31	1,50	1,65	2,68	4,39	6,27	5,79	3,72	6,57	7,02	6,09

(1) El patrón de poder de compra (PPC) es una unidad de cuenta que permite efectuar comparaciones en términos reales, ya que en ella se ha corregido el efecto distorsionador de los distintos niveles de precios.

Fuente: Banco de España. Cuentas financieras de la economía española. 1995-2000 (actualizadas al 21-1-2002). Elaboración propia.

Gráfico 2.

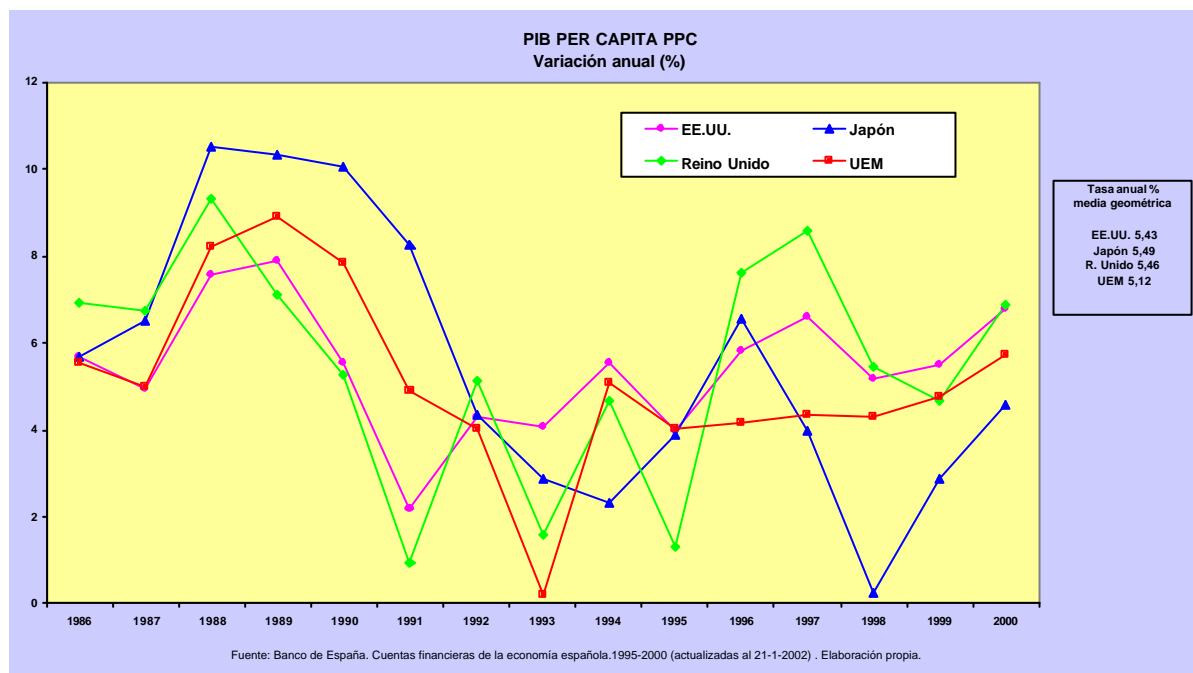
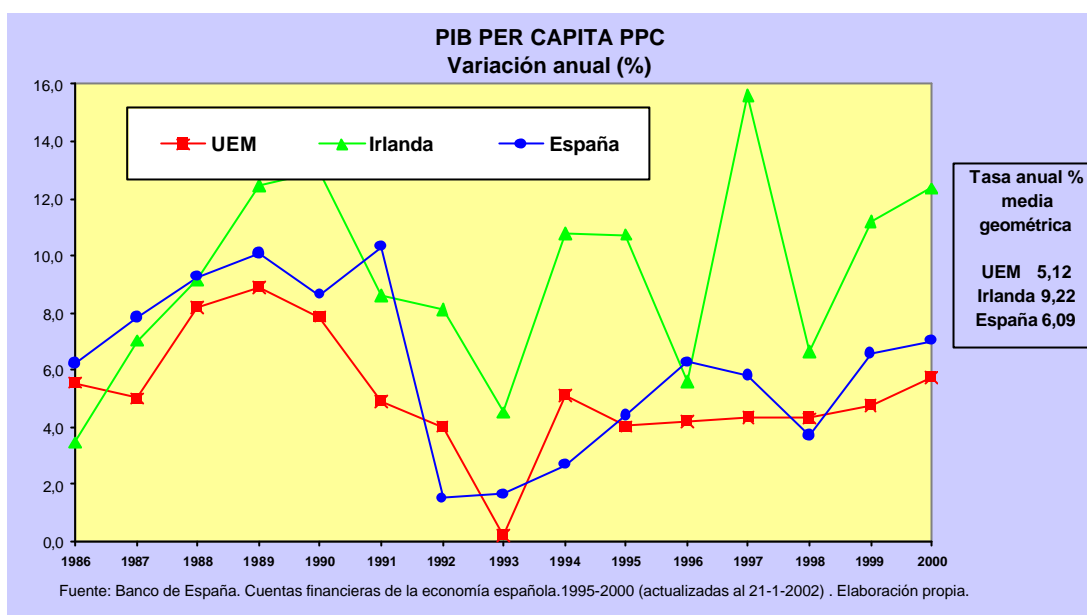


Gráfico 3

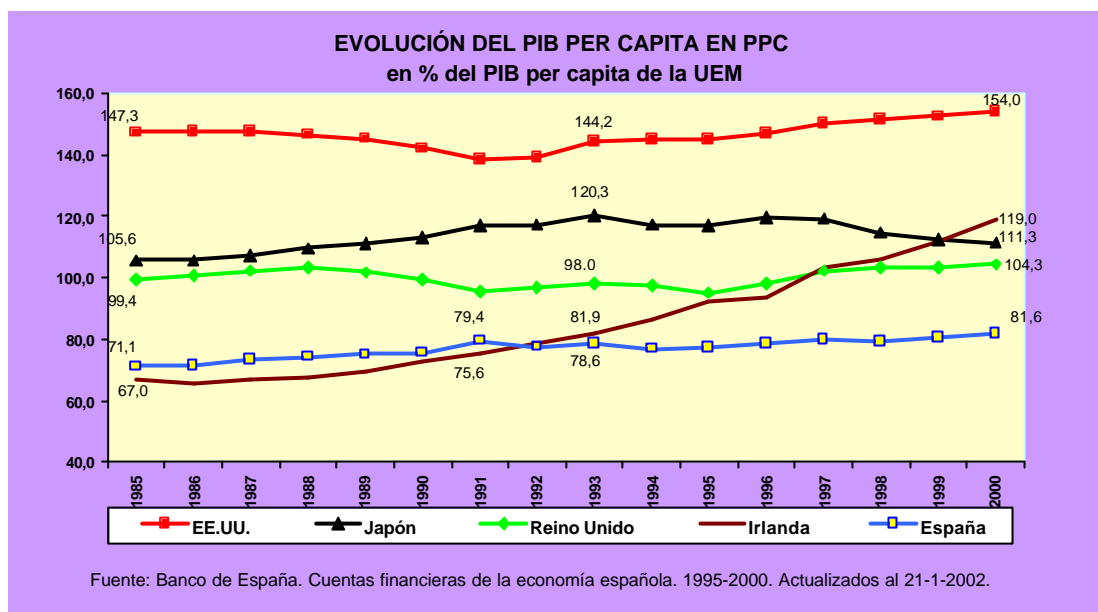


Estas tasas de crecimiento significan la evolución habida en el PIB per cápita de cada zona desde la situación existente en 1985, y explican que el PIB per cápita de las que han crecido más se aproximen al de las que han crecido menos.

### La convergencia de los PIB per cápita

Tomando el PIB per cápita de la UEM como base, en el año 2000 los PIB per cápita de las áreas que estamos analizando, en porcentaje del PIB per cápita medio de la UEM, eran: EE.UU., 154,0%; Irlanda, 119,0%; Japón, 111,3%; Reino Unido, 104,3%; y España, 81,6%. La evolución de estos PIB per cápita relativos, desde 1985 hasta 2000, aparece en el gráfico nº 4, donde puede verse la convergencia o divergencia del PIB per cápita de los países considerados con el PIB per cápita de la zona euro. Digno de atención es el caso de Irlanda que estando en 1985 por debajo de España, no sólo la rebasa en 1992, sino que, en 2000, se coloca por encima del Reino Unido y de Japón.

Gráfico 4.



### Los componentes del PIB per cápita

Aunque el PIB per cápita es el resultado de dividir el PIB por la población total, sería, desde luego, erróneo deducir que el bajo crecimiento demográfico, al disminuir el denominador del quebrado que expresa el PIB per cápita, se produciría una mejora del PIB per cápita. Y sería erróneo porque el numerador de la expresión, el PIB, es el resultado de la actividad de las personas, concretamente de las personas que trabajan. Y cuantas más sean éstas, a igualdad de productividad de los restantes factores, mayor será el producto.

De hecho, el PIB per cápita puede descomponerse en tres factores, a fin de ver cómo influye cada uno de ellos en el resultado total. Estos factores son: la **productividad aparente** del trabajo, la **tasa de actividad** y la **tasa de empleo**, definidos de la manera que dejamos dicho, tal como figura en la siguiente igualdad:

$$\frac{\text{PRODUCTO (PIB)}}{\text{POBLACION TOTAL}} = \frac{\text{PRODUCTO}}{\text{POBLACION OCUPADA}} \times \frac{\text{POBLACION ACTIVA}}{\text{POBLACION TOTAL}} \times \frac{\text{POBLACION OCUPADA}}{\text{POBLACION ACTIVA}}$$

$$\text{PIB per cápita} = \text{Productividad} \times \text{Tasa de actividad} \times \text{Tasa de empleo}$$

### Población activa

Empezando por la **tasa de actividad** el cuadro nº 4. nos da, en miles de personas, la **población activa**, es decir, la de los que quieren trabajar, y su evolución desde 1991 hasta 2000. En porcentaje de la población total, se ve que, en 2000, el país donde más gente quería trabar es el Japón (53,39%), seguido de cerca por EE.UU. (51,15%). Los menos "trabajadores" eran Irlanda (46,86%) y España (42,68%), aunque es digno de ser observado, por la relación que pueda tener

**POBLACION ACTIVA**  
en miles de personas

	1991	1992	1993	1994	1995	Variación 1991-1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variación 1995-2000	Variación 1991-2000
EE.UU.	126.389	128.158	129.184	130.992	132.302	5.913	133.890	136.300	137.663	139.315	140.847	8.545	14.458
Japón	65.028	65.743	66.138	66.468	66.668	1.640	67.135	67.873	67.941	67.805	67.669	1.001	2.641
Reino Unido	28.614	28.643	28.557	28.528	28.642	28	28.757	28.872	29.016	29.423	29.570	928	956
UEM	131.126	131.190	131.308	131.985	132.276	1.150	133.108	134.169	135.453	136.483	137.982	5.706	6.856
Irlanda	1.353	1.371	1.403	1.432	1.459	106	1.507	1.539	1.645	1.711	1.767	308	414
España	15.321	15.398	15.567	15.723	15.801	480	15.944	16.119	16.264	16.427	16.854	1.053	1.533

**TASA DE ACTIVIDAD**  
% sobre población total

EE.UU.	50,02	50,18	50,05	50,26	50,29	50,43	50,85	50,89	51,04	51,15
Japón	52,47	52,84	52,99	53,10	53,13	53,39	53,83	53,75	53,59	53,39
Reino Unido	49,48	49,36	49,08	48,87	48,86	48,92	48,92	48,97	49,46	49,49
UEM	45,88	45,68	45,50	45,59	45,57	45,73	45,99	46,35	46,60	46,97
Irlanda	38,29	38,30	39,26	40,19	40,73	41,61	41,82	44,65	45,83	46,86
España	39,36	39,50	39,86	40,15	40,32	40,61	41,01	41,30	41,69	42,68

Fuente: OECD Economic Outlook 69, junio 2001. Banco de España. Cuentas financieras de la economía española 1995-2000 (actualizadas al 21-1-2002).

con lo antes comentado en relación con la convergencia con la UEM, que Irlanda, que hasta 1993 tenía una tasa de actividad inferior a la española, a partir de 1994 empieza a superarla crecientemente, para llegar a distanciarse de ella en casi 4 puntos porcentuales. En cuanto a la UEM, su tasa de actividad (46,97%) es más de 4 puntos inferior a la de EE.UU.

En lo que se refiere a las cifras absolutas, bastará glosar las diferencias entre EE.UU. y la UEM. En la UEM entre 1991 y 1995 la población activa aumenta en poco más de 1 millón de personas, mientras que la de los EE.UU. aumenta en cerca de 6 millones, de modo que la población activa de EE.UU., que en 1991 era inferior a la población activa de la UEM, la igualó en 1995. Entre 1995 y 2000 las variaciones fueron de 8,5 millones en EE.UU. y 5,7 en UEM, de forma que, en los diez años contemplados, el incremento de la población activa, o **fuerza de trabajo**, en EE.UU. ha más que doblado el aumento de la población activa de la UEM.

### Población ocupada

Pasando a la **población ocupada**, el cuadro nº 5, nos ilustra sobre la variación de los ocupados, así como de la **tasa de ocupación** en porcentaje de la **población activa**. La tasa más alta de empleo corresponde a EE.UU. desde 1999, año en que adelantó al Japón, llegando en el 2000 a una ocupación del 96,01%. Irlanda que también sobrepasó al Japón, ostenta en 2000 la segunda tasa, 95,81%. Al Japón, con 95,26%, le sigue el Reino Unido 94,45%, y la UEM, 91,20%. Dentro de esta zona euro España ocupa el último lugar con una tasa de empleo de 85,92%, más de diez puntos porcentuales por debajo de los EE.UU.

En cifras absolutas, la comparación más interesante es entre las dos grandes áreas: EE.UU y UEM. Entre 1991 y 1995, mientras en EE.UU. se crearon 7,2 millones de puestos de trabajo, en la UEM se destruyen 3,1 millones de empleos. A pesar de que entre 1995 y 2000 la ocupación en la UEM aumentó en 8,3 millones de empleos, en los diez años contemplados la creación de empleo en EE.UU., 17,6 millones, más que triplica los 5,3 millones de puestos de

trabajo creados en la UEM.

Cuadro 5.

### POBLACION OCUPADA en miles de personas

	1991	1992	1993	1994	1995	Variación 1991-1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variación 1995-2000	Variación 1991-2000
EE.UU.	117.580	118.403	120.179	122.943	124.787	7.207	126.659	129.572	131.516	133.488	135.224	10.437	17.644
Japón	63.639	64.339	64.467	64.532	64.596	958	64.855	65.568	65.109	64.588	64.459	-137	820
Reino Unido	26.218	25.667	25.564	25.820	26.182	-36	26.470	26.999	27.296	27.651	27.927	1.746	1.710
UEM	120.567	119.463	117.296	116.889	117.504	-3.063	117.894	118.798	120.844	123.129	125.836	8.332	5.269
Irlanda	1.161	1.167	1.184	1.222	1.282	121	1.332	1.380	1.521	1.617	1.693	411	532
España	12.902	12.657	12.113	12.004	12.220	-682	12.403	12.763	13.210	13.817	14.481	2.261	1.578

### TASAS DE OCUPACION % sobre población activa

EE.UU.	93,03	92,39	93,03	93,86	94,32	94,60	95,06	95,53	95,82	96,01
Japón	97,86	97,86	97,47	97,09	96,89	96,60	96,60	95,83	95,26	95,26
Reino Unido	91,62	89,61	89,52	90,51	91,41	92,05	93,51	94,07	93,98	94,45
UEM	91,95	91,06	89,33	88,56	88,83	88,57	88,54	89,21	90,22	91,20
Irlanda	85,81	85,11	84,40	85,35	87,87	88,39	89,67	92,45	94,50	95,81
España	84,21	82,20	77,81	76,35	77,34	77,79	79,18	81,22	84,12	85,92

Fuente: OECD Economic Outlook 69, junio 2001, y elaboración propia.

### Población desocupada

La contrapartida de la variación del empleo es la variación del desempleo. En el cuadro nº 6 aparecen las **tasas de desempleo** que, evidentemente son el complemento a 100 de las **tasas de ocupación**. La zona con menor desempleo, en 2000, era EE.UU., con tasa de paro del 3,99% de la población activa. Le seguían Irlanda con el 4,19%; Japón, 4,74%; Reino Unido 5,55%; y UEM 8,80%. La tasa más alta de desempleo, con mucho, era España: 14,08%. La evolución de la tasa de desempleo, entre 1991 y 2000, aparece en el gráfico nº. 5, en el que se observa, en la zona de bajo desempleo, la tendencia creciente del Japón frente a la descendente de EE.UU. y Reino Unido. En la zona de alto desempleo figuran la UEM, con una notable persistencia, y España, que presenta, a lo largo de todo el período, las cifras más elevadas, con dos períodos: uno al alza hasta 1994 año en que el paro alcanzó el 23,65% y otro a la baja desde esa fecha hasta 2000.

**DESEMPLEO**  
en miles de personas

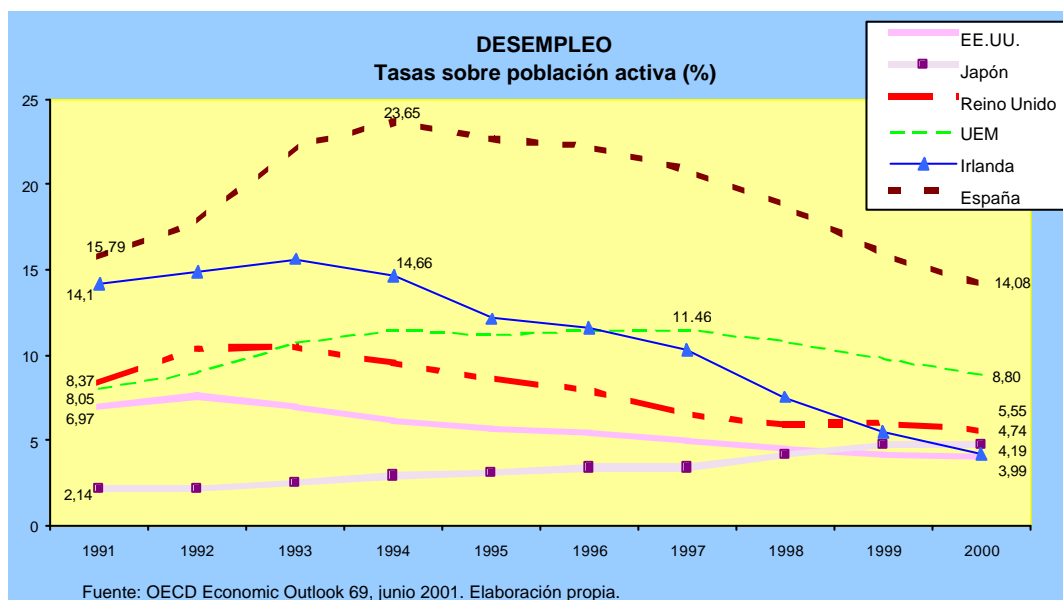
	1991	1992	1993	1994	1995	Variación 1991-1995	1996	1997	1998	1999	2000	Variación 1995-2000	Variación 1991-2000
EE.UU.	8.809	9.755	9.005	8.049	7.515	-1.294	7.231	6.728	6.147	5.827	5.623	-1.892	-3.186
Japón	1.389	1.405	1.671	1.937	2.072	682	2.280	2.305	2.832	3.217	3.210	1.139	1.821
Reino Unido	2.396	2.976	2.992	2.708	2.461	65	2.287	1.873	1.720	1.772	1.642	-819	-754
UEM	10.559	11.727	14.012	15.096	14.772	4.213	15.214	15.371	14.609	13.354	12.146	-2.626	1.587
Irlanda	192	204	219	210	177	-15	175	159	124	94	74	-103	-118
España	2.419	2.741	3.454	3.719	3.581	1.162	3.541	3.356	3.054	2.610	2.373	-1.208	-46

**TASAS DE DESEMPLEO**  
% sobre población activa

EE.UU.	6,97	7,61	6,97	6,14	5,68	5,40	4,94	4,47	4,18	3,99
Japón	2,14	2,14	2,53	2,91	3,11	3,40	3,40	4,17	4,74	4,74
Reino Unido	8,38	10,39	10,48	9,49	8,59	7,95	6,49	5,93	6,02	5,55
UEM	8,05	8,94	10,67	11,44	11,17	11,43	11,46	10,79	9,78	8,80
Irlanda	14,19	14,89	15,60	14,65	12,13	11,61	10,33	7,55	5,50	4,19
España	15,79	17,80	22,19	23,65	22,66	22,21	20,82	18,78	15,88	14,08

Fuente: OECD Economic Outlook 69, junio 2001. Elaboración propia.

En el propio cuadro nº 6 figura también la evolución de las personas paradas que determinan las tasas de desempleo. La comparación entre EE.UU. y la UEM nos dice que entre



1991 y 1995, mientras en EE.UU. el paro disminuía en 1,3 millones de personas, en la UEM el número de parados aumentaba en 4,2 millones. Aunque entre 1995 y 2000 el paro en la UEM se redujo, en cifras absolutas, más que en EE.UU., gracias a la evolución habida en los tres últimos años, en el conjunto de los diez que analizamos, mientras en EE.UU. el paro se reducía en 3,2 millones de personas, en la UEM aumentó en 1,6 millones.

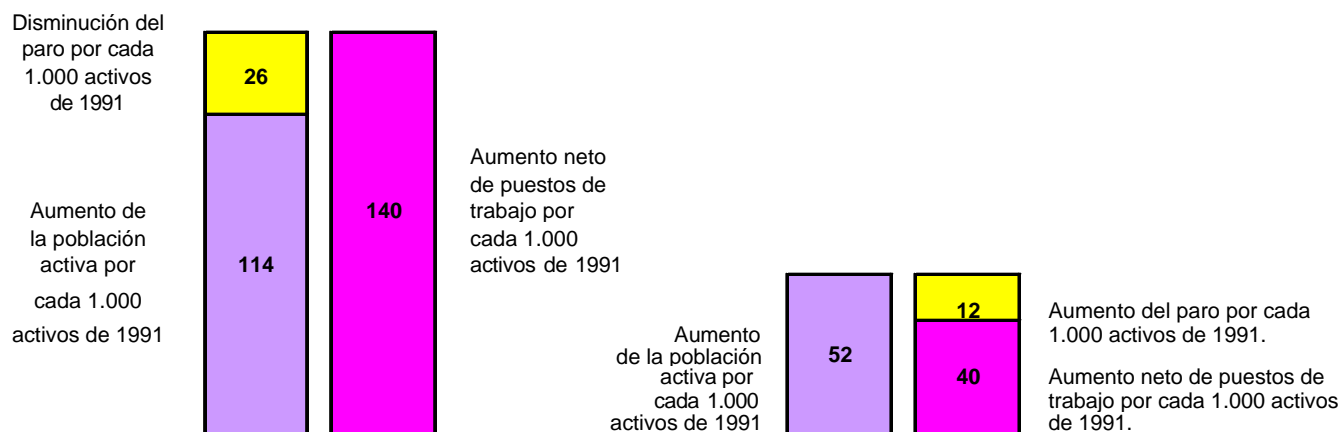
**Crecimiento de la población activa y creación de empleo**

Es interesante, a mi juicio, comprobar que la mayor tasa de desempleo europea, expresada en tanto por ciento de la población activa, no es debida tanto al crecimiento de la población activa como a la **falta de creación de empleo**. Esto se ve al poner en paralelo las cifras de población activa, población ocupada y población desocupada, como se hace en el cuadro n° 7.

Cuadro 7.

### CRECIMIENTO DE LA POBLACION ACTIVA Y CREACION DE EMPLEO (1991-2000)

	EE.UU.			UEM		
	<u>1991</u>	<u>2000</u>	<u>Variación</u>	<u>1991</u>	<u>2000</u>	<u>Variación</u>
	Miles de personas			Miles de personas		
Población activa	126.389	140.847	14.458	131.126	137.982	6.856
Empleados	117.580	135.224	17.644	120.567	125.836	5.269
Parados	8.809	5.623	-3.186	10.559	12.146	1.587
Tasa de paro	6,97%	3,99%		8,05%	8,80%	



Fuente: OECD Economic Outlook 69. Junio 2001. Elaboración propia.

Entre 1991 y 2000 la población activa de EE.UU. aumentó en 14.458 miles de personas, un 111% más que en la UEM, donde aumentó en 6.856 miles de personas. Durante el mismo período, el aumento neto de empleos en EE.UU. fue de 17.644 miles de personas, es decir, una cifra que no sólo atendió al aumento de la población activa, sino que sirvió, además, para reducir el paro en 3.186 miles de personas. En cambio, en la UEM el aumento neto del empleo fue sólo de 5.269 miles de personas, o sea, una cifra insuficiente para atender al aumento de la población activa, dando paso a un aumento del paro en 1.587 miles de personas.

En la parte inferior del cuadro n° 7. se ha representado el hecho descrito, referido a 1.000 activos de 1991. Entre 1991 y 2000 en EE.UU. la población activa había aumentado en 114 personas por cada 1.000 de 1991. Como los empleos netos creados fueron 140 por cada 1.000, la disminución del paro fue de 26 personas por cada 1.000. En la UEM aunque el aumento de la población activa fue sólo de 52 personas por cada 1.000, como el aumento del empleo se quedó en 40 personas por cada 1.000, no sólo no se redujo el paro, sino que aumentó en 12 personas por cada 1.000 activos.

## La productividad aparente del trabajo

Para aplicar la fórmula de la página 9, disponemos de la **tasa de actividad** y de la **tasa de ocupación** de las zonas geográficas elegidas, pero nos falta la **productividad**, o más

Cuadro 8.

### PRODUCTIVIDAD PIBpm dividido por población ocupada en unidades de PPC (1)

	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
EE.UU.	46.777	48.985	50.749	52.870	54.677	57.525	60.515	63.285	66.380	70.587
Japón	35.765	37.054	38.174	39.144	40.714	43.297	44.641	45.186	46.897	49.241
Reino Unido	33.146	35.727	36.535	37.994	38.118	40.688	43.483	45.538	47.232	50.202
UEM	37.274	39.309	40.325	42.656	44.254	46.075	47.821	49.129	50.630	52.537
Irlanda	36.177	39.425	40.531	43.366	46.020	47.296	53.623	51.948	55.055	59.673
España	37.668	39.029	41.526	43.153	44.272	46.439	47.794	47.995	48.924	50.067

Fuente: OECD Economic Outlook 69, junio 2001. Elaboración propia.

exactamente la **productividad aparente del trabajo** que, como resultado de dividir el producto por la población ocupada, es una magnitud ex-post, que como veremos, puede resultar engañadora. De momento, el cuadro nº 8. nos proporciona la **evolución** de la productividad en unidades PPC, desde 1991 a 2000. Antes de entrar en el análisis de la evolución de la productividad, que es fundamental en orden a la eficiencia y la competitividad, para ver cómo funciona la fórmula vamos a aplicarla a los EE.UU., a la UEM y a España, recordando que

Productividad x Tasa de actividad x Tasa de ocupación = PIB pm per cápita

$$\frac{PIB_{pm}}{POBLACIÓN OCUPADA} \times \frac{POBLACION ACTIVA}{POBLACION TOTAL} \times \frac{POBLACION OCUPADA}{POBLACION ACTIVA} = \frac{PIB_{pm}}{POBLACION TOTAL}$$

Para el año 2000, las cifras son:

(PIB en miles de PPC. Población en Miles de personas. PIB per cápita en unidades PPC)

$$EE.UU. \frac{9.545 \times 10^6}{135.224} \times \frac{140.874}{275.366} \times \frac{135.224}{140.847} = \frac{9.545 \times 10^6}{275.366}$$

$$? \quad 70.587 \quad \times \quad 0,5115 \quad \times \quad 0,9601 \quad = \quad 34.663$$

$$UEM \frac{6.611 \times 10^6}{125.836} \times \frac{137.982}{293.757} \times \frac{125.836}{137.982} = \frac{6.611 \times 10^6}{293.757}$$

$$? \quad 52.537 \quad \times \quad 0,4697 \quad \times \quad 0,9120 \quad = \quad 22.505$$

$$ESPAÑA \frac{725 \times 10^6}{14.481} \times \frac{16.854}{39.486} \times \frac{14.481}{16.854} = \frac{725 \times 10^6}{39.486}$$

$$? \quad 50.067 \quad \times \quad 0,4268 \quad \times \quad 0,8592 \quad = \quad 18.361$$

Para discutir la fórmula, nos ceñiremos al caso de España, donde se observa que la **productividad aparente** del trabajo, cifrada en 50.067 unidades PPC, con una tasa de actividad del 42,68% y una tasa de ocupación del 85,92%, es decir, con un paro del 14,08%, el PIB per cápita queda reducido a 18.361 unidades PPC. Puede pensarse que disminuyendo la población ocupada, por ejemplo a 13.164 miles de personas, la productividad aparente del trabajo aumentará un 10%, para situarse en 54.694 unidades PPC. Así es. Pero, en este supuesto, la tasa de ocupación disminuye al 78,11% y el PIB per cápita seguirá siendo el mismo que antes. Puede pensarse que reduciendo la población activa a 15.321 miles de personas, mediante, por ejemplo, el anticipo de la edad de jubilación, se restablecerá la tasa de ocupación. Desde luego, pero, la tasa de actividad se reducirá al 38,80% y el producto de los tres factores seguirá siendo 18.233 unidades PPC para el PIB per cápita. Por lo tanto, la única manera válida de mejorar el PIB per cápita no consiste en operar sobre los denominadores de la fórmula que venimos considerando, sino sobre la productividad del trabajo, pero **aumentando el numerador**, o sea, el PIB total.

Es decir, el nivel de desarrollo y bienestar que, convencionalmente, medimos por el PIB per cápita, no aumentará disminuyendo la población, como pretendían las teorías neo-malthusianas de los años 50 y 60, hoy totalmente desacreditadas científicamente y desenmascaradas en cuanto a sus motivaciones, sino aumentando el producto gracias a la innovación, que es el último estadio de la investigación y el desarrollo, y gracias al trabajo de una cada vez mayor cantidad de personas de alta calidad científica, técnica y humana. Que el elevado número de trabajadores no es obstáculo para lograr un alto nivel de productividad, sino todo lo contrario, lo prueban los datos relativos al **producto por persona ocupada** en los EE.UU., el área con mayores tasas de actividad y de ocupación.

### La evolución de la productividad

Sin embargo, en materia de productividad del trabajo, lo que importa, no es tanto el valor absoluto del producto por persona ocupada, sino la **tasa anual de variación** de dicha magnitud. De aquí el interés que tiene ver la evolución de la productividad en cada una de las áreas geográficas elegidas. Esto es lo que se hace en el cuadro nº 9. En el que aparecen: 1) la variación anual del PIB en términos reales, es decir, corregido el efecto de la inflación; 2) la variación anual de la

**PIB (1)****Tasas de variación anual en términos reales**

	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
Estados Unidos	-0,5	3,1	2,7	4,0	2,7	3,6	4,4	4,4	4,2	5,0
Japón	3,1	0,9	0,4	1,0	1,6	3,5	1,8	-1,1	0,8	1,7
Reino Unido	-1,5	0,1	2,3	4,4	2,8	2,6	3,5	2,6	2,3	3,0
UEM	2,4	1,4	-0,8	2,3	2,2	1,4	2,3	2,8	2,6	3,4
Irlanda	1,9	3,3	2,7	5,8	9,7	7,7	10,7	8,6	9,8	11,0
España	2,5	0,9	-1,0	2,4	2,8	2,4	3,9	4,3	4,0	4,1

**EMPLEO (2)****Tasas de variación anual**

	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
Estados Unidos	-0,9	0,7	1,5	2,3	1,5	1,5	2,3	1,5	1,5	1,3
Japón	1,9	1,1	0,2	0,1	0,1	0,4	1,1	-0,7	-0,8	-0,2
Reino Unido	-3,0	-2,1	-0,4	1,0	1,4	1,1	2,0	1,1	1,3	1,0
UEM	1,0	-0,9	-1,8	-0,3	0,5	0,3	0,8	1,7	1,8	2,2
Irlanda	-0,2	0,5	1,5	3,2	4,9	3,9	3,6	10,2	6,3	4,7
España(*)	0,2	-1,9	-4,3	-0,9	1,8	1,2	3,2	3,8	3,6	3,3

(\*) Puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo. Serie ciclo tendencia. INE.

**PRODUCTIVIDAD (3)****Tasas de variación anual****Cociente de 1 sobre 2**

	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>	<u>1996</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
Estados Unidos	0,40	2,38	1,18	1,66	1,18	2,07	2,05	2,86	2,66	3,65
Japón	1,18	-0,20	0,20	0,90	1,50	3,09	0,69	-0,40	1,61	1,90
Reino Unido	1,55	2,25	2,71	3,37	1,38	1,48	1,47	1,48	0,99	1,98
UEM	1,39	2,32	1,02	2,61	1,69	1,10	1,49	1,08	0,79	1,17
Irlanda	2,10	2,79	1,18	2,52	4,58	3,66	6,85	-1,45	3,29	6,02
España	2,30	2,85	3,45	3,33	0,98	1,19	0,68	0,48	0,39	0,77

**P.M.:**

<b>% de paro EE.UU.</b>	<b>6,97</b>	<b>7,61</b>	<b>6,97</b>	<b>6,14</b>	<b>5,68</b>	<b>5,40</b>	<b>4,94</b>	<b>4,47</b>	<b>4,18</b>	<b>3,99</b>
<b>% de paro UEM</b>	<b>8,05</b>	<b>8,94</b>	<b>10,67</b>	<b>11,44</b>	<b>11,17</b>	<b>11,43</b>	<b>11,46</b>	<b>10,79</b>	<b>9,78</b>	<b>8,80</b>
<b>% de paro España</b>	<b>15,79</b>	<b>17,80</b>	<b>22,19</b>	<b>23,65</b>	<b>22,66</b>	<b>22,21</b>	<b>20,82</b>	<b>18,78</b>	<b>15,88</b>	<b>14,08</b>

Fuente: OECD Economic Outlook 69, Junio 2001. Elaboración propia.

población ocupada; y 3) el cociente de 1 sobre 2, que es la **variación anual de la productividad** que figura en la parte baja del cuadro, junto, **pro memoria**, a las tasas de paro de algunas de las áreas en estudio.

Como salta a la vista, la mejora de la productividad depende tanto de la variación del numerador -producto- como de la variación del denominador -empleo-. De ello se deduce que no cabe quedarse simplemente con la cifra que expresa la variación de la productividad, sin analizar cómo se ha llegado a ella. Caso especialmente significativo, a este respecto, es el caso español. En 1993 la mejora de la productividad aparente del trabajo -nunca mejor empleado el adjetivo aparente- fue de 3,45%, con un producto retrocediendo un 1% y un empleo descendiendo un 4,3%, descenso

del que da fe la tasa de paro del 23 por ciento vigente en aquellos momentos. De aquí que, como decíamos antes, la evolución de la productividad puede ser engañosa. La situación de España en 1993, aunque la productividad aumentara al 3,45%, no era mejor que en 1999, con el PIB creciendo al 4% y el empleo al 3,6%, aunque la productividad sólo creciera el 0,39% en el año.

Dejando aparte el caso de Irlanda, cuyo sorprendentemente fuerte aumento del PIB en tiempos recientes, da pie a un comportamiento algo errático de la productividad, la comparación, por ejemplo, de EE.UU. con la UEM, y por extensión, con España, puede resultar interesante. En efecto, EE.UU. desde 1996 logra fuertes incrementos del PIB con aumentos inferiores de la población ocupada, totalmente congruentes con la estabilidad en el empleo reflejada por la baja, y decreciente, tasa de paro en todo el periodo. Es evidente, por lo tanto, que en EE.UU. la productividad del trabajo, que no es independiente de la **productividad total de los factores**, ha mejorado notablemente, por lo menos desde 1995 hasta 2000, año para el que la mejora de la productividad se cifra en el 3,65%. En el mismo período, 1995-2000, la UEM ha logrado un notable crecimiento del PIB, con aumentos de los ocupados algo superiores a los de los EE.UU. arrojando por lo tanto una inferior mejora de la productividad, que al llegar el año 2000 se situó en el 1,17%, lo que equivale a menos de un tercio de la americana. Peor es el caso español, donde, superada la fase crítica de 1992-1995, han sido necesarios incrementos más fuertes de personal ocupado para obtener crecimientos en el PIB, superiores, desde luego, a los de la UEM, aunque inferiores a los de los EE.UU., lo cual se traduce en incrementos muy pobres de la productividad, entre el 0,4% y el 0,8%, poniendo de manifiesto el retraso en la productividad total de los factores, es decir, en el **déficit tecnológico**, de **innovación** empresarial y, tal vez, de la **calidad** del factor humano.

\* \* \*

El recorrido hecho hasta aquí permite concluir afirmando la superioridad de los EE.UU, respecto a la UEM y, más todavía, respecto a España, en lo que se refiere al producto y al empleo. Pero para profundizar más en la cara desagradable de estas últimas magnitudes, el desempleo, vamos a completar los datos ya aportados sobre nivel de paro, añadiendo, también en términos comparativos, los relativos a la **duración del desempleo**, al **paro juvenil** y al **paro femenino** como indicadores clave de la maldad del fenómeno del paro.

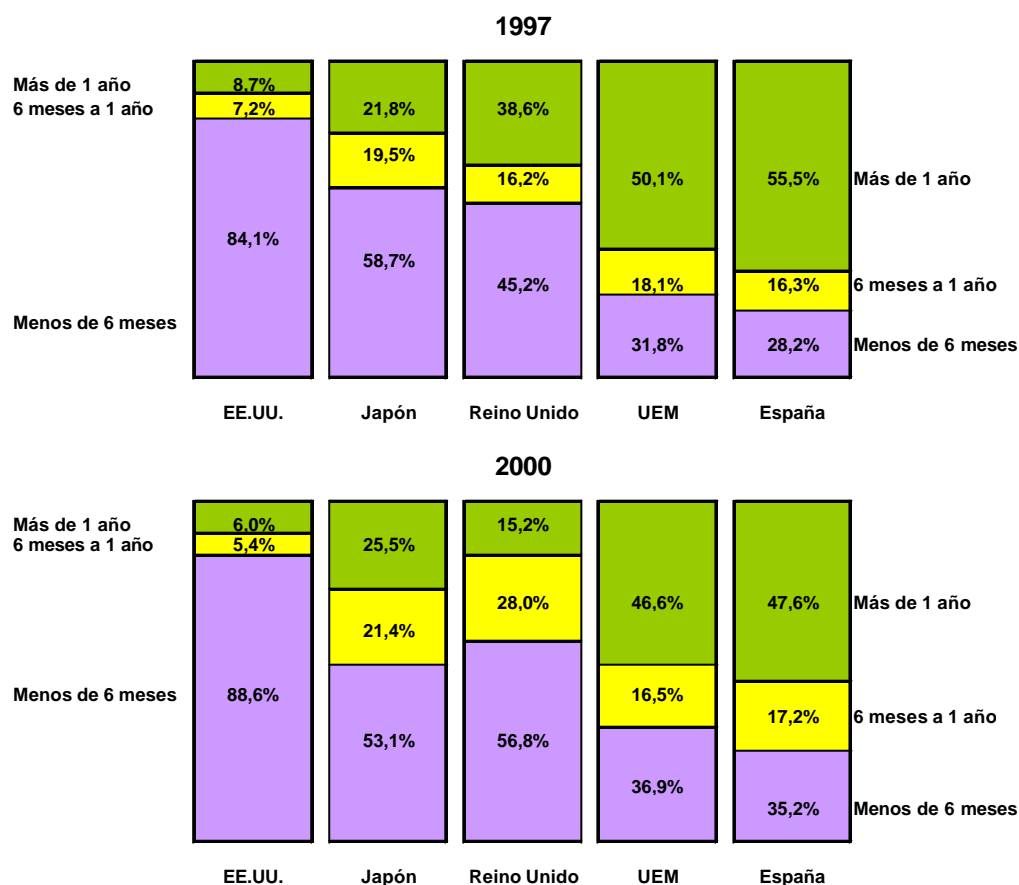
## La duración del desempleo

En cuanto a la **duración del desempleo**, el cuadro nº 10. deja ver, con datos referidos al 2000, que no difieren gran cosa de los de 1997, que en EE.UU. sólo el 6% del total de los

Cuadro 10.

### DURACIÓN DEL DESEMPLEO

(En % del total de desempleados)



Fuente: OECD. Employment Outlook. Junio 2001. Elaboración propia.

parados lo estaba más de un año y el 89% encontraba nuevo trabajo en menos de 6 meses. Por contra, en la UEM, sólo el 37% de los parados encontraban empleo en menos de 6 meses y el 47% estaba en el paro más de un año. Como se ve, la situación tanto para el que sufre el desempleo, como para el conjunto de la sociedad, es totalmente distinta.

Aunque no dispongo de datos suficientes para hablar del 2001, parece claro que, si después del cambio de tendencia, agravada con los sucesos del 11 de septiembre, la tasa de paro de los EE.UU. al empezar el presente año, como dijimos antes, se sitúa tan sólo en el 5,6%, frente al 8,5% en la eurozona, es porque el gran número de personas que, según informaciones de prensa, fueron despedidas por las grandes empresas afectadas por la crisis, han encontrado pronto un nuevo puesto de trabajo.

El caso español es todavía algo peor que el de la media de la UEM: sólo el 35% de los parados encuentran colocación antes de los 6 meses, el 17% ve prolongado su paro hasta un año, y nada menos que el 47% está parado más de un año. El Reino Unido, con un modelo semejante al de EE.UU., como tantas veces hemos señalado, en lo que se refiere a la duración del paro se encuentra lógicamente en una situación que se acerca a la de los americanos.

### El paro juvenil y el femenino

Pasando al paro juvenil, el cuadro nº 11. muestra las tasas de desempleo en porcentaje de la población activa de 15 a 24 años. Es decir, el porcentaje de los jóvenes entre 15 y 24 años que deseando trabajar, no lo logran. Para el conjunto de jóvenes de ambos sexos, las diferencias son notables, ya que, situándonos en el 2000, los jóvenes parados representan desde un exiguo 6,4% en Irlanda, hasta un desastroso 25,5% en España, pasando por el 9,2% en el Japón; el 9,3% en EE.UU.; el 11,8% en el Reino Unido; y el 15,6% en la UEM, aún después de la mejora experimentada a partir de 1998. La presente situación española, en esta materia, que destaca claramente en el cuadro que comentamos, se agrava si se pasa a considerar el paro juvenil que afecta a las mujeres. Como se deduce de la parte baja del cuadro, en EE.UU. el desempleo juvenil en las mujeres, desde 1990 hasta 2000, paradójicamente para los europeos, ha sido siempre inferior al de los varones jóvenes, llegando, en 2000, a un nivel del 8,9% para las mujeres

Cuadro 11.

## TASAS DE DESEMPLEO JUVENIL

### En % de la población activa de 15 a 24 años

<b>AMBOS SEXOS</b>					
	<u>1990</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
EE.UU.	11,2	11,3	10,4	9,9	9,3
Japón	4,3	6,6	7,7	9,3	9,2
Reino Unido	10,1	13,5	12,3	12,3	11,8
UEM	15,8	20,5	18,7	17,6	15,6
Irlanda	17,7	16,2	11,7	8,5	6,4
España	30,1	37,1	34,1	28,5	25,5
<b>VARONES</b>					
	<u>1990</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
EE.UU.	11,6	11,8	11,1	10,3	9,7
Japón	4,5	6,9	8,2	10,3	10,4
Reino Unido	11,1	15,6	14,0	14,1	13,2
UEM	13,6	18,8	17,3	16,3	14,3
Irlanda	19,0	16,9	12,1	8,7	6,1
España	23,2	30,3	27,1	21,7	19,5
<b>MUJERES</b>					
	<u>1990</u>	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
EE.UU.	10,7	10,7	9,8	9,5	8,9
Japón	4,1	6,3	7,3	8,2	7,9
Reino Unido	9,0	11,0	10,5	10,2	10,1
UEM	18,4	22,5	20,4	19,2	17,1
Irlanda	16,1	15,3	11,2	8,3	6,9
España	39,7	46,1	43,4	37,3	33,1

Fuente: OECD Employment Outlook, Junio 2001.

frente al 9,7% para los varones. Lo mismo sucede, a lo largo de todo el período, en el Japón, donde las jóvenes paradas en 2000 representan el 7,9% de las que desean trabajar, frente al 10,4% de los jóvenes; y también en el Reino Unido, con una constante ventaja para las mujeres, cuyo paro en 2000 se sitúa en el 10,1%, frente al 13,2% para los jóvenes varones. Lo mismo cabe decir de Irlanda, salvo para 2000, año en el que el paro juvenil femenino era del 6,9% contra el 6,1% de los jóvenes varones.

En cambio, en la UEM el paro de las mujeres jóvenes ha sido siempre superior a de los varones jóvenes, manteniéndose esta situación en el año 2000, fecha en la que las paradas representan el 17,1% de la población activa de mujeres de 15 a 24 años, frente a un 14,3% para los varones. Para España, donde siempre el paro juvenil femenino ha sido superior al de los jóvenes varones, las cifras, en el 2000, son el 33,1% para mujeres y el 19,5% para varones. Este elevado nivel de frustración de las mujeres jóvenes españolas que, deseando trabajar, no lo logran, da pie para pensar en las reformas que serían necesarias en las empresas, en lo que se refiere, entre otras cosas, a duración y flexibilidad de la jornada laboral, para acomodar los deseos de trabajar de las mujeres con las especiales características de su sexo, en especial, las derivadas de la maternidad y la atención a la familia. Sobre todo si se piensa que, en términos globales, la **tasa de actividad femenina** en España, a pesar de la mejora experimentada en los últimos años, todavía ahora, con un 49%, es la más baja de Europa, si se excluye Italia que la tiene todavía más baja.

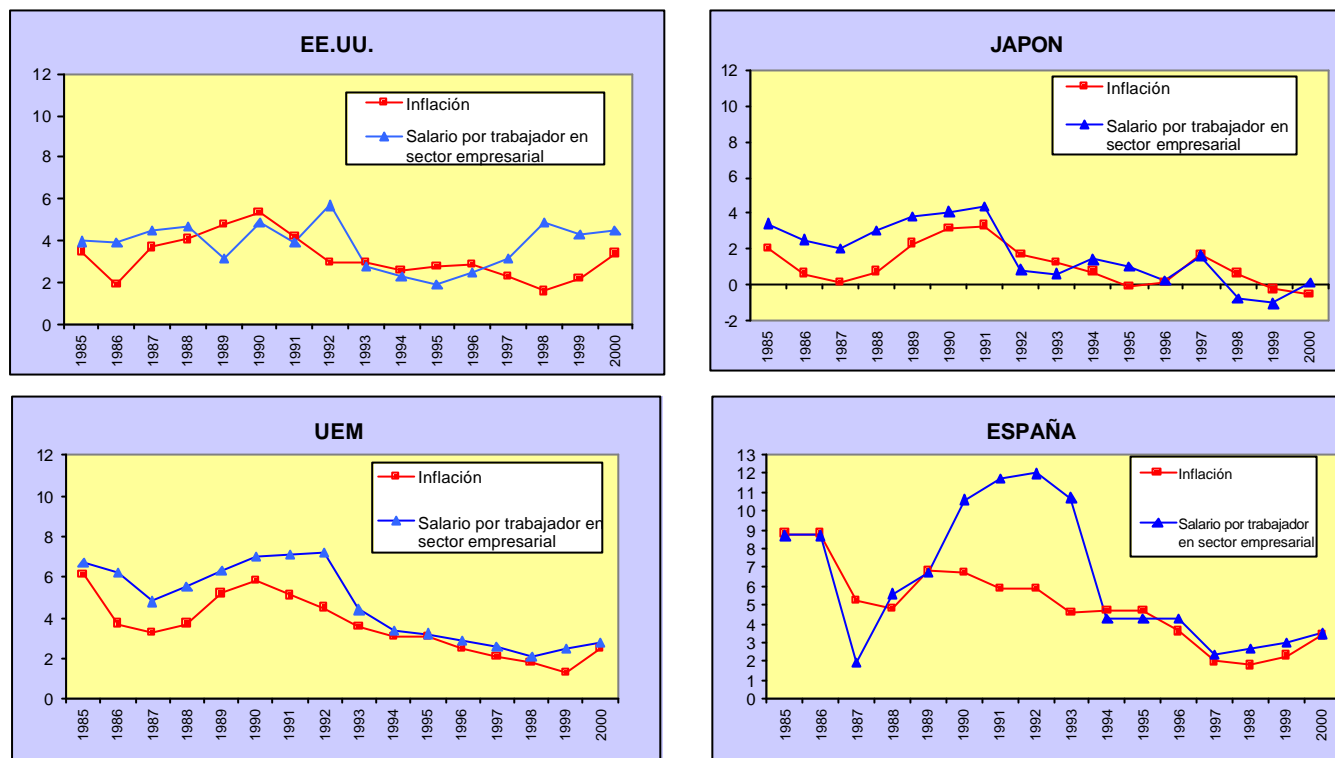
\* \* \*

Parece que ha llegado el momento de intentar explicar, ciñéndonos sólo a las dos áreas más importantes y significativas entre las elegidas, por qué, a lo largo de dilatados períodos de tiempo, la situación del empleo es mejor en Estados Unidos que en la UEM. ¿Qué es lo que explica que Estados Unidos presente mayor crecimiento de la población activa, mayor crecimiento de puestos de trabajo, de forma que, aunque se dé la circunstancial destrucción de puestos de trabajo, el crecimiento neto del empleo, al revés de lo que ocurre en Europa, no sólo iguala sino que supera el crecimiento de la población activa? ¿Qué es lo que hace que Estados Unidos disfrute de menor desempleo, menor desempleo juvenil, mayor participación de la mujer en el mercado de trabajo, mayor rapidez de rotación en el entrar y salir del desempleo, con, en consecuencia, menor duración del tiempo de presencia en el paro? Las causas son, sin duda, diversas y aunque nos sentiríamos inclinados a atribuir las en su conjunto al distinto modelo económico-social imperante en una y otra área, vale la pena investigar algunas de esas causas.

## Salarios e inflación

Una de las razones de más peso para explicar, en cualquier parte, la elevación del nivel de paro es el excesivo crecimiento de los salarios. En cuadro nº 12 se compara la evolución de los salarios del sector empresarial con la evolución de la inflación, medida por el índice de precios de consumo. Como puede verse, en EE.UU. los salarios han aumentado prácticamente al mismo

### SALARIOS E INFLACION (IPC) Tasas anuales de variación (%)



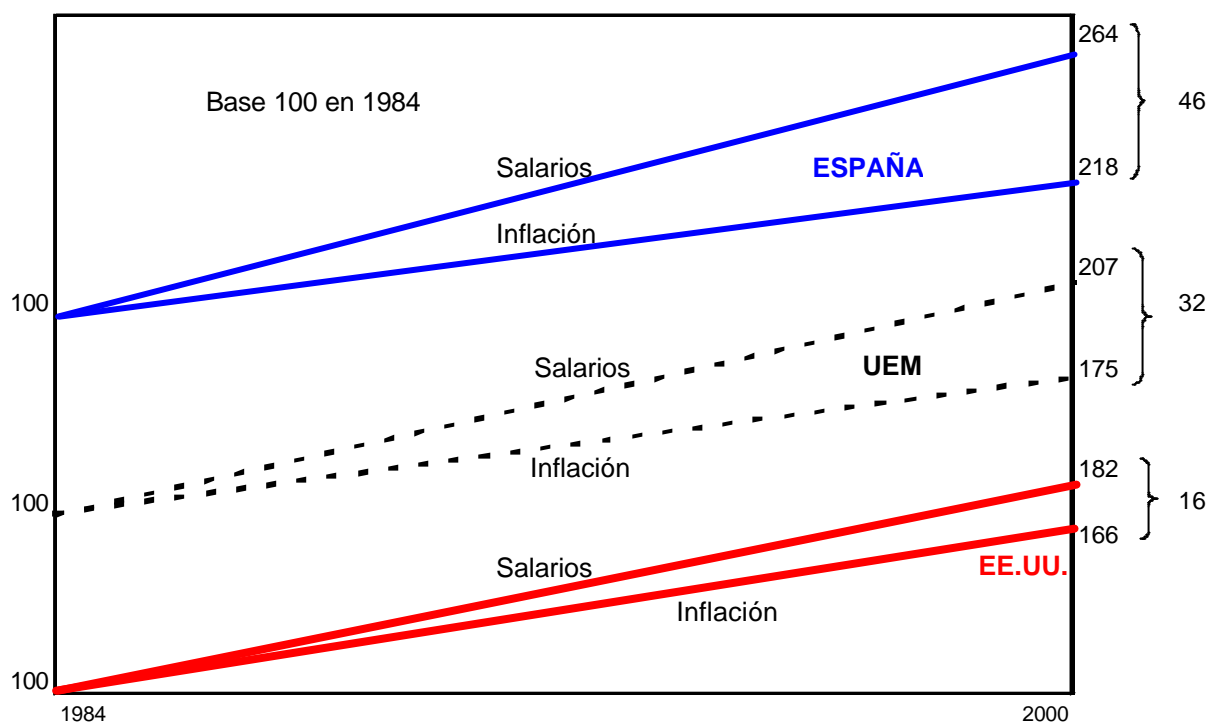
Fuente: OECD Economic Outlook, Junio 2001.

ritmo que la inflación, conservando así su poder de compra, salvo en la última fase de gran crecimiento de la economía, que empieza en 1996, cuando en una situación de pleno empleo, la demanda de personal calificado hace subir los salarios por encima de la inflación. No muy distinta es la situación del Japón, aunque en el tramo final la situación se invierte, debido a la crisis japonesa. El caso de la UEM, en cambio, sí es distinto, ya que hasta 1993 los salarios crecieron por encima de la inflación, dando lugar a tasas de desempleo de dos dígitos hasta 1998. La contención salarial practicada a partir de 1994 parece explicar la progresiva reducción de la tasa de paro que, desde el 11,46% en 1997, descendió a 8,80% en 2000. El fenómeno español es más evidente: entre 1989 y 1994, los salarios aumentaron muy por encima del crecimiento de la inflación, lo cual explicaría la elevada tasa de desempleo que, en constante aumento desde 1990, llegó al 23,65% en 1994. A partir de esta fecha los salarios evolucionaron más ajustadamente con la inflación, al tiempo que el desempleo remitía para cerrar el 2000 con un 14,08%.

Otra manera de ver la discrepancia entre salarios y nivel de precios consiste en calcular el aumento acumulado de una y otra magnitud, a lo largo del período de 15 años que hemos considerado. Procediendo de esta forma en el cuadro n.º 13 se ve que la diferencia entre el

**INFLACIÓN Y SALARIO POR TRABAJADOR**  
**EN SECTOR EMPRESARIAL**

**Crecimiento acumulado**



Fuente: OECD Economic Outlook 69, Junio 2001. Elaboración propia.

crecimiento acumulado de los salarios desde 1984 hasta 2000, y el crecimiento acumulado de los precios de consumo entre las mismas fechas, en EE.UU. es de 16 puntos; mientras que en la UEM es de 32 puntos, y en España de 46 puntos. La conclusión es que los asalariados españoles han aumentado su poder de compra más que los de la media de la UEM, y mucho más que los estadounidenses. Pero, a cambio de un paro mayor que el de la UEM y mucho mayor que el de EE.UU.

Ahora bien, el efecto del crecimiento de los salarios sobre el empleo, a través de la variable producción, dependiente de los salarios, se produce, probablemente, tanto por la vía de la **creación** de puestos de trabajo como de su **destrucción**. Es posible que salarios más bajos y flexibles induzcan a la **contratación**, pero es seguro que salarios excesivos e inflexibles conducen al **despido**. Este último aserto se prueba empíricamente, apoyándose en los datos españoles, facilitados por la Central de Balances del Banco de España. En los tres primeros trimestres de 2001, última información disponible, se observa que el 60% de las empresas de la muestra utilizada aumentaron las remuneraciones salariales en porcentaje inferior al crecimiento de la inflación y se comprueba que estas empresas incrementaron un 7,5% el número de trabajadores. En cambio, el restante 40% de empresas, que aumentaron los costes salariales por encima de la inflación, disminuyeron en un 6,8% el número de trabajadores.

Sin embargo, esta comparación entre salarios e inflación, si bien tiene sentido en orden al análisis de la evolución del empleo, es evidente que no permite deducir una regla definitivamente práctica para decidir la política de remuneraciones. Tal regla hay que buscarla más bien en la evolución de la productividad, ya que cuanto más se vinculen los incrementos de las remuneraciones medias a los incrementos de la productividad, menor será el impacto sobre el empleo de una eventual ralentización de la economía. De hecho, acabamos de ver como la pujante productividad norteamericana ha permitido, a partir de 1997, un aumento de los salarios superior a la europea.

Dicho esto, no parece que necesite demostración afirmar que el distinto comportamiento de las empresas en relación con el crecimiento de los salarios no responde a autónomas decisiones de las mismas, ya que todas ellas

desean, sin duda, fijarlo en términos coherentes con el crecimiento, en cada coyuntura, del **valor añadido** por la propia actividad empresarial.

### El salario mínimo

Ahora bien, si las empresas europeas no han atemperado el crecimiento de los salarios a lo que la realidad económica demandaba, ha sido porque elementos extraños a las empresas, es decir, los gobiernos y los sindicatos, lo han impedido. Un resultado, entre otros de la conjunción de ambas instituciones es la figura del **salario mínimo interprofesional**. Esta restricción legal, con fuerte vigencia en Europa, tiene poco peso en Norteamérica. De ahí que el salario mínimo legal sea uno de los principales elementos integrantes de la segunda causa generalmente aducida para explicar el mayor desempleo europeo, es decir, la **intervención gubernamental** en el mercado de trabajo.

Es evidente que la existencia o no de un nivel mínimo legal tiene influencia sobre el nivel medio de los salarios y su crecimiento. Deducir de ello que el salario mínimo tenga siempre un efecto negativo sobre el empleo es cosa que no todos aceptan. Sin embargo, tal efecto parece indiscutible conceptualmente y el funcionamiento técnico del mecanismo por el que operaría es fácilmente explicable. Si no existe salario mínimo legal, el salario al que la gente esté dispuesta a trabajar determinará el nivel de **paro voluntario**. Teóricamente, este salario puede descender hasta que se logre el empleo de toda la población activa o, por lo menos, el nivel de desempleo por debajo del cual empieza la inflación salarial, determinando el nivel de **paro natural** o no inflacionario. Si, para evitar que la gente acepte o se vea forzado a trabajar por una remuneración pretendidamente indigna, se establece un salario mínimo obligatorio, el nivel de empleo, teóricamente, disminuirá y cuanto más alto sea el nivel del salario mínimo, distanciándose más, por arriba, de aquel nivel de salario al que se está dispuesto a trabajar, mayor será el **paro involuntario** inducido.

Pero, las cosas, en la práctica, no son tan simples y es innegable que existe una polémica entre economistas en relación con los efectos del salario mínimo sobre el empleo. Sin embargo, aun los que más defienden su inocuidad e incluso, en pocos casos, sus bondad para crear empleo, aceptan, sin lugar a dudas, que el efecto destructivo sí existe en relación, por lo menos, con el empleo de las personas menores de 25 años. Si esto es así, dado que el paro juvenil representa, ante el futuro, la cara más desagradable e indeseable del desempleo, parecería razonable concluir que, en orden a la creación de empleo, son inadecuadas las regulaciones sobre el salario mínimo.

Sin salario mínimo legal, si el joven o el trabajador no calificado que pierde su empleo, está dispuesto a aceptar cualquier salario, muy probablemente encontrará empleo en breve plazo; en EE.UU. esto sucede entre dos y seis meses. Es posible que este empleo, además de poco remunerado, sea de poca duración; pero, al perderlo, encontrará de nuevo otro en similares condiciones. De ahí la gran rotación que, junto a la corta duración, caracteriza el desempleo estadounidense.

### El subsidio de desempleo

Ahora bien, el salario al que una persona en paro está dispuesta a trabajar depende de si tiene o no alternativas mejores. Una alternativa mejor puede ser la proporcionada por el **subsidio de desempleo**. Cuanto más generoso y de más larga duración sea este subsidio tanto más se elevará el nivel del salario al que la gente estará dispuesta a trabajar y mayor será el **paro voluntario** -subsidiado- que se producirá, en añadidura del **paro involuntario** debido al salario mínimo legal. Lord Beveridge, en 1942, había dicho que *el subsidio de desempleo debe continuar... mientras dure el desempleo, pero normalmente ha de estar sujeto a la condición de acudir a un centro de trabajo o formación después de un cierto período*. El arquitecto del moderno Estado de Bienestar pensaba que el período normal **de subsidio incondicionado** no debía exceder de seis meses. Esto es lo que sucede en EE.UU. En Europa, en cambio, el pensamiento de Beveridge ha sido traicionado y, salvo raras excepciones, el subsidio, cuando no es indefinido alcanza o rebasa los dos años.

En estos razonamientos y datos de experiencia se basa la postura de los que opinan que para contribuir a la solución del todavía alto paro europeo habría que suprimir el salario mínimo legal, por lo menos para los jóvenes, y reducir la generosidad del subsidio de desempleo y, sobre todo, su duración, ya que este segundo aspecto es al que se atribuye más culpabilidad. Evidentemente, tanto por razones técnicas como morales, se puede no estar de acuerdo con esta postura y pensar que el salario mínimo es una necesaria protección contra los abusos del mercado y que el subsidio de desempleo no es la causa del paro sino el remedio que no puede hurtarse a una situación que responde a otros determinantes. Para los que sostienen esta tesis, la razón última del paro son las crisis económicas; la caída de la rentabilidad de las inversiones, al tiempo que la inflación aumenta; y la consiguiente exigua inversión en capital fijo. En síntesis, el escaso crecimiento económico.

## Crecimiento económico y desempleo

Sin embargo, si se observa en paralelo la evolución del PIB y de la tasa de paro en Europa, puede comprobarse que a lo largo de todos los años ochenta, a pesar de que el crecimiento real del PIB iba en aumento, alcanzando cotas del 2,5 al 4% entre 1984 y 1990, la tasa de paro se mantuvo alta, para dispararse, desde luego, a partir del momento en que, ya en los 90, el PIB cayó en picado. Estos hechos provocan, en muchos, un desánimo conducente a afirmar que nada podemos contra el paro y que lo único que cabe hacer es convivir con él, paliando sus efectos, mediante la instrumentación de la solidaridad con cargo al presupuesto, para que los que tienen trabajo paguen, vía cotizaciones e impuestos, el subsidio de los que no lo tienen. Dejando aparte que, sobre todo si al **subsidio de paro** se añaden las **pensiones públicas**, esta solución tiende, por su propia naturaleza, a quebrar, no parece que sea la manera más adecuada de afrontar el problema, que habría que resolver intentando ir a las causas. Y para ir a las causas, una postura racional, sin negar la importancia del crecimiento económico en orden al empleo, debe partir del reconocimiento de que el crecimiento no basta para resolver el paro. El paro europeo tiene causas estructurales que no dependen de la coyuntura.

## Otras causas estructurales del paro

Europa, por lo tanto, debe ir analizando los defectos de su modelo, que puedan estar en la base del mantenimiento de su alto nivel de paro, incluso en períodos de elevado crecimiento económico. Hasta ahora, por lo que valga y a reserva, desde luego, de contrastar los pros y los contras de las posibles actuaciones derivadas, hemos detectado: el **excesivo crecimiento y rigidez de los salarios**; la existencia del **salario mínimo** legal; y la generosidad y duración del **subsidio de desempleo**. Otras restricciones del mercado de trabajo en Europa que corrientemente se dice que operan como barreras para la creación de empleo son las **cargas sociales sobre el salario**; la **protección del puesto de trabajo**; la **inmovilidad** funcional y geográfica; y la **negociación sindical** de los salarios.

## Las cargas sociales sobre los salarios

Las cargas sobre los salarios para atender al desempleo, a las pensiones y demás beneficios llamados sociales, suponen un **encarecimiento de los costes laborales**, determinando la "brecha" entre lo que la empresa paga y lo que los trabajadores se llevan a casa. Para que un trabajador europeo, a igualdad de horas de trabajo, se lleve a casa, en paridad de poder de compra, lo mismo que un americano, de la misma calificación, se requiere que la empresa le pague más, intentando trasladar a los precios el encarecimiento de la mano de obra, con lo cual, en un mercado global, la empresa se hace menos eficiente. Por otro lado, este encarecimiento "social" del factor trabajo **discrimina contra el empleo**, a través del efecto desplazamiento hacia la inversión en bienes de capital.

## La protección del puesto de trabajo

La protección del puesto de trabajo, mediante expedientes de difícil tramitación e **indemnizaciones** de despido exageradas, discrimina directamente contra la contratación, por lo menos la de duración indefinida. La **inmovilidad funcional y geográfica** es una barrera indiscutible contra la reducción del desempleo al impedir el acoplamiento entre demanda y oferta de puestos de trabajo, como lo prueba que en determinadas actividades, niveles de calificación y áreas geográficas existan vacantes por cubrir y en otras haya paro. Y lo prueba también que en determinados sectores, donde hay un elevado nivel de paro, haya que contratar inmigrantes para realizar los trabajos que los parados, subsidiados, no quieren desempeñar.

## La negociación colectiva

La fijación de los salarios mediante la negociación sindical constituye un cauce donde la presión de los "insiders" -los obreros con trabajo- en ausencia de la competencia que sería la libre contratación, fuerza los **salarios de convenio**; lo cual opera contra los "outsiders" -los obreros sin trabajo- que estarían dispuestos a trabajar con salarios por debajo de convenio. La desvinculación de los **convenios colectivos** de la realidad económica de cada una de las empresas está en el origen de la falta de contratación, ante la imposibilidad de adaptar los salarios a las posibilidades de remuneración de las empresas.

## Las restricciones al libre mercado

La relación entre las restricciones en el mercado de trabajo y el nivel de empleo parece que no ofrece dudas. Pero estas restricciones no son las únicas que afectan al empleo; hay que considerar, además y tal vez con mayor énfasis, las **restricciones** que afectan a los **mercados de bienes y servicios**. En efecto, es conceptualmente evidente que la demanda de trabajadores en la economía se deriva de la capacidad de las empresas para producir y vender su producto. Por lo tanto, todas las restricciones que impidan o dificulten la creación o expansión de nuevas plantas, nuevos productos o nuevos servicios, producirán importantes efectos sobre la demanda y consiguientemente sobre el empleo. Por contra, donde estas restricciones no existan y el mercado de bienes y servicios se pueda mover en condiciones de intensa **competencia**, la economía estará mejor preparada para producir y vender, ajustando adecuadamente precios y salarios, incluso cuando se ve afectada por perturbaciones de origen exógeno, como puede ser el incremento del precio del petróleo, o la variación de los tipo de interés en los países líderes.

El **sector del comercio** presenta un ejemplo muy significativo. Todas las investigaciones en este campo demuestran que donde existen restricciones para proteger las pequeñas tiendas individuales contra las grandes cadenas y supermercados, en forma de regulación de horarios, precios de venta, prohibición de apertura de nuevos establecimientos, etc., estos propósitos, aparentemente encaminados a preservar el viejo empleo, donde han triunfado ha sido a expensas de la atrofia del crecimiento del total valor añadido por el sector de la distribución, con estancamiento o reducción del empleo.

Pero este tipo de intervenciones no agotan el campo de la **ingerencia** en el libre mercado. Existen, también, restricciones que, pretendidamente encaminadas a la **preservación del ambiente**, han supuesto la protección de intereses creados, ocasionando la subida del precio del suelo para fines residenciales y comerciales, inflando los precios de la construcción y reduciendo el empleo en el sector. Existen, además, **monopolios** históricos que, frenando la competencia, operan en contra de la creación de empleo. Y regulaciones, en fin, que han dificultado y reducido, cuando no impedido, la creación de nuevos puestos de trabajo en los **sectores emergentes** de la economía.

### **Libertad económica, creación de riqueza y puestos de trabajos**

En síntesis, cabe decir que donde hay más libertad económica hay mayor creación de riqueza y de puestos de trabajo, es decir, mayor nivel de vida. *The Heritage Foundation* y *The Wall Street Journal* elaboran un *índice de libertad económica* para 155 países, basado en 10 factores definitorios de la libertad económica. Atribuyendo puntos a cada uno de estos 10 factores, se obtiene el índice en el que los países resultan clasificados como de **economía libre** (puntuación de 1,00 a 1,95), de **economía mayormente libre** (puntuación de 2,00 a 2,95), de **economía mayormente controlada** (puntuación de 3,00 a 3,95), y de **economía reprimida** (puntuación de 4,00 a 5,00). Este índice permite comprobar empíricamente que los países con mayor libertad económica presentan tasas más altas de crecimiento económico a largo plazo y, consiguientemente, en ellos el nivel de empleo es mayor que en aquellos con menor libertad o falta total de libertad económica.

La comparación puede hacerse a nivel mundial o por zonas geográficas. En el cuadro que sigue, con datos de la edición 2001 del índice, además de la comparación extrema entre EE.UU. y Libia, figuran tres parejas altamente significativas. Una, en el área iberoamericana, entre Chile y Venezuela y otra, en el Medio Oriente, entre Barheim e Irán se explican por sí solas. La tercera, entre dos países subsaharianos, vecinos, ambos antiguas colonias de Gran Bretaña, independizados en 1966 y 1980 respectivamente, tiene especial interés. En efecto, se trata de dos países con el mismo potencial de desarrollo, ya que ambos son igualmente ricos en minería. La diferencia está en el modelo económico-social: mayormente **liberal**, en Botswana, y altamente **intervencionista** en Zimbabwe. Esta diferencia es la que explica que el PIB per cápita del primero multiplique por 2,5 el PIB per cápita del segundo.

Cuadro 14.

## LIBERTAD ECONÓMICA Y NIVEL DE VIDA

País	Índice de libertad económica (1)	PIB per cápita (2)
ESTADOS UNIDOS	1,75	32.000
LIBIA	4,90	3.000
CHILE	2,00	8.410
VENEZUELA	3,55	5.420
BAHREIM	1,90	12.060
IRÁN	4,70	5.520
BOTSWANA	2,95	6.540
ZIMBABWE	4,25	2.390

(1) The Heritage Foundation. 2001.

(2) En dólares a paridad de poder de compra (PPC).

En Estados Unidos, que a lo largo de estas reflexiones ocupa un lugar de primera fila, la creación de empleo ha sido estimulada no sólo por la pequeña cantidad de restricciones en el mercado de bienes y servicios, sino además por las disposiciones positivas en favor del mercado, encaminadas a facilitar la creación de empresas y el desarrollo de actividades con fuerte dinamismo en el empleo, estableciendo marcos de transparencia informativa, seguridad jurídica, claridad en las reglas de defensa de la competencia, etc. Aunque, como en toda construcción humana, sea imposible llegar a la total perfección y, de vez en cuando, aparezcan en EE.UU. casos en los que, vulnerando las reglas dichas, se produzcan incidentes empresariales de carácter ético que, entre otros daños, repercuten negativamente en el empleo.

Lo cual no obsta para afirmar, en términos generales, que, tanto si el peso de las restricciones en el mercado de bienes y servicios, en orden al empleo, es mayor, igual o menor que el de las restricciones en el mercado laboral, parece claro que en la lucha europea contra el desempleo ambas clases de restricciones deben suprimirse o por lo menos reducirse. Siendo así que a los políticos no les resulta agradable atacar el mercado de trabajo, no debería demorarse la liberalización y desregularización del mercado de bienes y, sobre todo de servicios. Máxime si tenemos en cuenta que, con independencia de la cuantía del efecto favorable sobre el empleo de una y otra desregulación, la **manera de producirse es distinta**. A diferencia de las restricciones en el mercado laboral, que perjudican esencialmente a los trabajadores en la parte baja de la escala de remuneraciones, las restricciones en el mercado de bienes y productos perjudican a todos; y la eliminación de estas restricciones genera nuevos empleos a lo largo de toda la escala de remuneraciones. Las innovaciones que conducen a la aparición de nuevos productos y servicios de suficiente valor para los consumidores se supone que han de producir el mismo efecto y de la misma forma descrita. Por lo tanto, las economías en las que hay, no sólo libertad, sino estímulos para innovar, crearán un mayor flujo de nuevos empleos. Las economías que desalientan o restringen las nuevas líneas de negocio crearán pocos empleos o ninguno.

### Reflexión final

A lo largo del recorrido que hemos hecho, ha ido apareciendo la comparación entre EE.UU. y la UEM, como dos áreas, de similar tamaño, gobernadas por dos modelos socioeconómicos, en gran parte contrapuestos, y hemos podido detectar características que abogan, por así decir, en pro o en contra de uno y otro modelo, pero de tal forma que, como si fueran las dos caras de una moneda, la cara mala de la moneda sería el precio que cada modelo tiene que pagar para disfrutar de las ventajas de la cara buena; en el supuesto, desde luego, de considerar como cara buena de un modelo lo que se supone es la cara mala del otro. Así el modelo americano, comparado con el europeo, disfruta de menor desempleo, menor desempleo juvenil, menor desempleo femenino y mayor rapidez de rotación en el entrar y salir del desempleo, con, en consecuencia, menor duración del tiempo de permanencia en el paro; todo ello, a

cambio de menor protección del puesto de trabajo, menor generosidad en el subsidio de paro y menor duración del tiempo al que el subsidio se extiende. El modelo americano, comparado con el europeo, presenta mayor crecimiento de la población activa, mayor creación de puestos de trabajo, de forma que, aun con eventual mayor destrucción de puestos de trabajo, el crecimiento neto del empleo iguala, y hasta supera, el crecimiento de la población activa; todo ello a cambio de menores pensiones oficiales de jubilación y otros beneficios sociales, peor remuneración de los trabajadores menos calificados, mejor remuneración de los trabajadores más calificados, lo que, finalmente, se traduce en mayor diferencia entre los salarios más bajos y los más altos, es decir, mayor desigualdad social.

Ante estas contraposiciones, sin descartar la posibilidad teórica de encontrar en el futuro un modelo que recogiendo, al máximo posible, lo bueno que existe en los analizados, y minimizando lo malo que les acompaña, parece que, a la luz de lo sucedido a lo largo de décadas, la decisión de si se prefiere uno u otro modelo, adopta, por lo menos de momento, la forma de un trueque entre lo bueno y lo malo, de acuerdo con el valor que cada uno atribuya a lo bueno y a lo malo. ¿Preferimos un modelo en el que sean pocos los parados y lo estén por poco tiempo, aunque los que lo están sufran más las consecuencias del paro? o ¿preferimos un modelo en el que hay muchos parados de larga duración, con gran proporción de jóvenes, pero todos ellos se benefician de un generoso y largo subsidio de paro? Estas preguntas nos llevarían a formular la alternativa de otra forma: ¿preferimos un modelo que prima la libertad de iniciativa individual y fomenta la aparición de oportunidades arriesgadas para todos? o ¿preferimos un modelo que busca la seguridad igualitaria, la protección del presente y el futuro de todos, recortando, mediante la intervención del Estado, la libertad individual? Lo malo es que cualquiera que sea la respuesta que economistas y sociólogos den a las preguntas teóricamente formuladas, las decisiones "políticamente correctas" serán las que satisfagan, en una y otra área geográfica, a la opinión mayoritaria de los ciudadanos votantes; aunque nosotros seamos conscientes de que la opinión mayoritaria no siempre coincide con la verdad.

Mi sentimiento es que, hoy por hoy, cuando se somete a examen la frase "*el Estado es responsable de todos los ciudadanos y debe ocuparse de aquellas personas que tienen problemas*", la gran mayoría de los europeos están de acuerdo con ella; sólo una pequeña minoría piensa que "*los ciudadanos son responsables de su propio bienestar, y deben ser ellos mismos quienes se hagan cargo de la situación cuando tengan problemas*". En EE.UU. la opinión es exactamente la contraria, puesto que en aquel país "*la gente está convencida de que, para salir adelante, ha de contar tan sólo con sus propios conocimientos y habilidades*".

Ante este estado de cosas, si los políticos europeos estuvieran convencidos de la necesidad de proceder, por lo menos, a una modificación del modelo vigente en el Continente, para acercarlo al que impera en Norteamérica, abordando las reformas estructurales que la inmensa mayoría de los expertos en economía política propugnan, no sólo deberían emprender una campaña de formación de la opinión pública, sino que, en el momento adecuado, que normalmente es el inicio de la legislatura a fin de dar tiempo para la aparición de los resultados, deberían tomar las medidas legales o reglamentarias de signo liberalizador, cuyos favorables efectos sobre el empleo hemos glosado en estas reflexiones.